

# Очерки по некоторым нерешенным вопросам политической экономии

Джон Стюарт Милль

---

## Essays on some unsettled Questions of Political Economy

John Stuart Mill



# Электронная книга проекта Гутенберга Эссе по некоторым нерешенным вопросам политической экономии

Эта электронная книга предназначена для использования любым человеком в любой точке Соединенных Штатов и большинства других частей мира бесплатно и практически без каких-либо ограничений. Вы можете скопировать его, раздать или повторно использовать в соответствии с условиями лицензии Project Gutenberg, прилагаемой к этой книге, или онлайн по адресу [www.gutenberg.org](http://www.gutenberg.org). Если вы находитесь за пределами Соединенных Штатов, вам необходимо ознакомиться с законами страны, в которой вы находитесь, прежде чем использовать эту электронную книгу.

**Название:** Очерки по некоторым нерешенным вопросам политической экономии

**Автор:** Джон Стюарт Милль

**Дата выхода:** 1 апреля 2004 г. [Электронная книга № 12004]

Последнее обновление: 28 октября 2024 г.

**Язык:** Английский

**В титрах:** Продюсеры: Авинаш Котаре и Марк Д'Хуг

\*\*\* НАЧАЛО ПРОЕКТА ЭЛЕКТРОННОЙ КНИГИ ГУТЕНБЕРГА "ЭССЕ По НЕКОТОРЫМ  
НЕРЕШЕННЫМ ВОПРОСАМ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ " \*\*\*

## ОЧЕРКИ По НЕКОТОРЫМ НЕРЕШЕННЫМ ВОПРОСАМ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Автор Джон Стюарт Милль

1844

---

### ПРЕДИСЛОВИЕ.

Из этих эссе, написанных в 1829 и 1830 годах, ранее было напечатано только пятое. Остальные четыре до сих пор оставались в рукописи, поскольку во время временной приостановки общественного интереса к тому виду дискуссий, к которому они относятся, не было никаких стимулов для их публикации.

Теперь они публикуются (с небольшими, чисто словесными изменениями) под впечатлением, что споры, вызванные *бюджетом* полковника Торренса, снова привлекли внимание

политэкономистов к дискуссиям об абстрактной науке: и, исходя из дополнительных соображений, что первая статья прямо касается вопроса, вокруг которого в основном развернулся спор между полковником Торренсом и его противниками.

Из этой статьи видно, что мнений, в принципе идентичных тем, которые были обнародованы полковником Торренсом (вероятно, были бы значительные различия в степени их практического применения), автор придерживался более пятнадцати лет: хотя он не может претендовать на оригинальную концепцию, а только на разработку фундаментальной доктрины Эссе.

Во многих кругах, по-видимому, существует предубеждение против рассматриваемой теории, основанное на предположении, что она противоречит одному из наиболее ценных результатов современной политической философии - доктрине свободы торговли между нациями. Мнения, которые сейчас предлагаются читателю, представлены как следствия, неизбежно вытекающие из принципов, на которых зиждется сама Свободная торговля. Автор также постарался указать, что из этих мнений нельзя извлечь никакого оправдания для каких-либо *защитных* пошлин или других предпочтений, отдаваемых отечественной промышленности перед иностранной. Но что касается тех пошлин на иностранные товары, которые не действуют в качестве протекционистских, а поддерживаются исключительно для получения дохода и которые не затрагивают ни предметов первой необходимости, ни материалов и орудий производства, то, по его мнению, любое ослабление таких пошлин сверх того, что может потребоваться в интересах самого дохода, в целом должно быть поставлено в зависимость от принятия страной, из которой импортируются товары, некоторой соответствующей степени свободы торговли с этой страной.

---

## Содержание.

### ПРЕДИСЛОВИЕ.

### Содержание.

### ЭССЕ I.

### ЭССЕ II.

### ЭССЕ III.

ОЧЕРК IV.

ЭССЕ V.

ЭССЕ I.

**О законах взаимного обмена между нациями; и о распределении выгод от торговли между странами Торгового мира**

ЭССЕ II.

**О влиянии потребления на производство**

ЭССЕ III.

**О словах " Продуктивный " и " Непродуктивный "**

ОЧЕРК IV.

**О прибыли и процентах**

ЭССЕ V.

**Об определении политической экономии и о присущем ей методе исследования**

---

ЭССЕ I.

**О ЗАКОНАХ ВЗАИМНОГО ОБМЕНА Между НАЦИЯМИ; И О  
РАСПРЕДЕЛЕНИИ ВЫГОД ОТ ТОРГОВЛИ Между СТРАНАМИ  
ТОРГОВОГО МИРА.**

Из истин, которыми политическая экономия обогатилась благодаря г-ну Рикардо, ни одна не внесла большего вклада в придание этой отрасли знания сравнительно точного и научного характера, который она носит в настоящее время, чем проведенный им более точный

анализприроды преимуществ, которые нации извлекают из взаимного обмена своими продуктами. Ранее, до его времени, даже самые философски настроенные исследователи считали, что выгоды от внешней торговли заключаются в предоставлении выхода избыточному продукту или в том, что часть национального капитала может заменить себя прибылью. Тщетность теории, подразумеваемой в этих и подобных фразах, была очевидным следствием рассуждений авторов, даже предшествовавших мистеру Рикардо. Но именно он первым в главе о внешней торговле своих бессмертных *Принципов политической экономии и налогообложения* заменил прежние расплывчатые и ненаучные, если не прямо ложные концепции относительно преимуществ торговли философским изложением, которое со строгой точностью объясняет природу этих преимуществ и дает точную меру их величины.

Он показал, что преимущество товарообмена между нациями состоит просто и единственно в том, что он позволяет каждой из них получить при данном количестве труда и капитала большее количество всех товаров, вместе взятых. Это достигается путем предоставления каждому возможности за определенное количество одного товара, которое стоило ему такого-то количества труда и капитала, приобрести такое-то количество другого товара, которое, если бы производилось дома, потребовало бы труда и капитала в большем количестве. Чтобы сделать импорт товара более выгодным, чем его производство, необязательно, чтобы иностранная страна была в состоянии производить его с меньшими затратами труда и капитала, чем мы. Мы можем даже иметь положительное преимущество в его производстве; но, если обстоятельства настолько благоприятствуют нам, что мы имеем еще большее положительное преимущество в производстве какого-либо другого предмета, пользующегося спросом в другой стране, мы можем быть в состоянии получить большую отдачу от нашего труда и капитала, не затрачивая их на производство предмета, в котором наше преимущество наименьшее, но посвящая все это производству того, в чем наше преимущество наибольшее, и отдавая это иностранному государству в обмен на другое. Взаимообмен определяется не разницей в *абсолютных* издержках производства, а разницей в *сравнительных* издержках. Возможно, нам выгодно закупать железо в Швеции в обмен на хлопок, даже несмотря на то, что рудники Англии, а также ее мануфактуры должны быть более производительными, чем в Швеции; ибо если бы мы имели преимущество в половину хлопка и только в четверть - в железе и могли продавать наш хлопок Швеции по цене, которую Швеция должна платить за него, если бы она производила его сама, мы получали бы наше железо с преимуществом в половину, а также наш хлопок. Часто, торгуя с иностранцами, мы можем получать их товары с меньшими затратами труда и капитала, чем они стоят самим иностранцам. Сделка по-прежнему выгодна иностранцу, потому что товар, который он получает в обмен, хотя и обошелся нам дешевле, обошелся бы ему дороже. Как часто страна обладает двумя товарами, один из которых она может производить с меньшими затратами труда по сравнению с тем, сколько это стоило бы в другой стране, чем другой; так часто в интересах страны экспортировать первый упомянутый товар и импортировать второй; даже если она могла бы производить и то, и другое с меньшими затратами труда, чем иностранная страна может их производить, но не в меньшей степени; или могла бы быть неспособна производить ни то, ни другое, кроме как с большими затратами, но не в большей степени.

Напротив, если он производит оба товара с большей легкостью или оба с большими трудностями и в большей степени, то не будет никакого мотива для обмена.

"Если сукно и зерно, каждое из которых требовало 100-дневного труда в Польше, требовали каждого 150-дневного труда в Англии; отсюда следовало бы, что сукно, затраченное на 150-

дневный труд в Англии, если его отправить в Польшу, было бы равно сукну, затраченному на 100-дневный труд в Польше: следовательно, при обмене на зерно оно обменивалось бы на зерно, затраченное только на 100-дневный труд. Но предполагалось, что количество зерна, потребляемого 100-дневным трудом в Польше, будет таким же, как и количество зерна, потребляемого 150-дневным трудом в Англии. Следовательно, при 150-дневном труде на сукно Англия получила бы в Польше столько зерна, сколько она могла бы собрать при 150-дневном труде дома; и, импортируя его, она, помимо этого, понесла бы расходы на перевозку. При таких обстоятельствах никакого обмена не произошло бы.

"Если, с другой стороны, в то время как ткань, произведенная 100-дневным трудом в Польше, была произведена 150-дневным трудом в Англии, зерно, произведенное в Польше 100-дневным трудом, не могло быть произведено в Англии менее чем 200-дневным трудом; немедленно возник бы адекватный мотив для обмена. На количество ткани, произведенное Англией с затратой 150 дней труда, она могла бы купить в Польше столько зерна, сколько было произведено там с затратой 100 дней труда; но количество, произведенное там с затратой 100 дней труда, было бы таким же большим, как количество, произведенное в Англии с затратой 200 дней труда.

"Сила Польши была бы взаимной. Имея количество зерна, которое стоило ей 100 дней труда, равное количеству, произведенному в Англии 200-дневным трудом, она могла бы в предполагаемом случае купить в Англии продукт 200-дневного труда в виде ткани". Но "продукт 150-дневного труда в Англии в виде сукна был бы равен продукту 100-дневного труда в Польше"<sup>[1]</sup>.

Остальное из того, что м-р Рикардо сделал для философского изложения принципов внешней торговли, состоит в том, чтобы показать, что введение денег в качестве средства обмена не влияет на истинность приведенных выше положений; драгоценные металлы всегда имеют тенденцию распределяться таким образом по всему торговому миру, что каждая страна импортирует все, что она импортировала бы, и экспортирует все, что она экспортировала бы, если бы обмен происходил, как предполагалось в приведенном выше примере, путем бартера.

К этой ветви темы мы вернемся в продолжении этого эссе. В настоящее время будет удобнее, если мы продолжим предполагать, что обмены происходят путем прямого обмена одного товара на другой.

Установлено, что преимущество, которое две страны извлекают из торговли друг с другом, является результатом возникающего отсюда более выгодного применения труда и капитала — для краткости скажем, рабочей силы — обеих стран совместно. Обстоятельства таковы, что, если каждая страна ограничивается производством одного товара, общая отдача от труда обеих стран вместе возрастает; и это увеличение продукта составляет все, что две страны, взятые вместе, получают от торговли.

Цель настоящего очерка состоит в том, чтобы выяснить, в какой пропорции прирост продукта, возникающий в результате сбережения рабочей силы, распределяется между двумя странами.

Этот вопрос не был задан мистером Рикардо, чье внимание было поглощено гораздо более важными вопросами и у которого, которому предстояло создать науку, не было времени или места, чтобы заняться чем-то большим, чем ведущими принципами. Когда он сделал достаточно, чтобы позволить любому, кто придет после него и приложит необходимые усилия,

сделать все остальное, он был удовлетворен. Он очень редко прослеживал принципы науки до разветвлений их следствий. Но мы верим, что ни для кого, кто полностью проникся духом своих открытий, даже самые незначительные научные трудности не представят ничего, кроме того, что обусловлено необходимостью терпения и осмотрительности при прослеживании принципов до их результатов.

Г-н Рикардо, не намереваясь углубляться в вопрос о преимуществах внешней торговли, а лишь показать, в чем она заключается и при каких обстоятельствах возникает, неосторожно выразился так, как если бы каждая из двух стран, осуществляющих обмен, в отдельности получала всю разницу между сравнительными издержками двух товаров в одной стране и в другой. Но вся выгода обеих стран, вместе взятых, состоит в экономии труда; а экономия труда в точности равна разнице между издержками в двух странах на один товар по сравнению с другим; две страны, взятые вместе, выигрывают не более, чем от этой разницы; и если одна из стран выигрывает всю ее, другая страна не извлекает никакой выгоды из торговли.

Предположим, например, что 10 ярдов широкого сукна стоят в Англии столько же труда, сколько 15 ярдов полотна, а в Германии столько же, сколько 20. Если Англия пошлет в Германию 10 ярдов широкого сукна и сможет обменять их на полотно в соответствии с немецкими издержками производства, она получит 20 ярдов полотна при таком количестве труда, при котором она могла бы произвести не более 15; следовательно, она получит 5 ярдов на каждые 15, или 33-1/3 процента. Но в этом случае Германия получила бы только 10 ярдов ткани за 20 льняных полотен. Итак, 10 ярдов сукна стоят в Германии точно такого же количества труда, как 20 ярдов полотна; следовательно, Германия не извлекает из торговли никакой выгоды, большей, чем она имела бы, если бы ее не существовало.

Итак, с другой стороны, если Германия отправляет в Англию 15 ярдов холста и, находя, что относительная стоимость двух предметов в этой стране определяется английскими издержками производства, получает возможность купить на 35 ярдов холста 10 ярдов сукна; Германия теперь получает 5 ярдов, точно так же, как Англия получала раньше, — ибо на 15 ярдов холста она покупает 10 ярдов сукна, тогда как для производства этих 10 ярдов она должна была затратить столько труда, сколько позволило бы ей произвести 20 ярдов холста. Но в этом случае Англия ничего бы не выиграла: она получила бы за свои 10 ярдов ткани только 15 ярдов полотна, что в точности соответствует сравнительной стоимости, по которой она могла бы их произвести.

Это, которое было не ошибкой, а простой оплошностью м-ра Рикардо, возникшей из-за того, что он оставил вопрос о распределении преимуществ совершенно незамеченным, было впервые исправлено в третьем издании *"Элементов политической экономии"* м-ра Милля. Однако вряд ли можно сказать, что мистер Милль продолжил исследование; что, действительно, было бы столь же несовместимо с характером его плана, как и плана мистера Рикардо.

1. Когда торговля между двумя странами будет налажена, два товара будут обмениваться друг на друга по одинаковому обменному курсу в обеих странах, исключая стоимость перевозки, рассмотрение которой в настоящее время будет удобнее опустить. Предположим, следовательно, в качестве аргумента, что перевозка товаров из одной страны в другую могла бы осуществляться без труда и без затрат, то как только открылась бы торговля, самоочевидно, что стоимость двух товаров, оцениваемых друг в друге, достигла бы уровня в обеих странах.

Если бы мы знали, каким будет этот уровень, мы должны были бы знать, в какой пропорции две страны разделили бы преимущества торговли.

Когда каждая страна производила оба товара для себя, 10 ярдов широкого сукна обменивались в Англии на 15 ярдов полотна, а в Германии - на 20. Теперь они будут обмениваться на одинаковое количество ярдов полотна в обоих. На какое количество? Если на 15 ярдов, Англия будет такой же, какой она была, а Германия получит все. Если на 20 ярдах, Германия будет такой же, как и раньше, и Англия получит все преимущество. Если на любое число, промежуточное между 15 и 20, преимущество будет разделено между двумя странами. Если, например, 10 ярдов ткани обменять на 18 льняных, Англия получит преимущество в 3 ярда на каждые 15, Германия сэкономит 2 ярда из каждых 20.

Проблема в том, каковы причины, определяющие пропорцию, в которой сукно Англии и полотно Германии будут обмениваться друг на друга?

Следовательно, это вопрос, касающийся меновой стоимости. Должно быть что-то, что определяет, сколько одного товара будет куплено другим товаром; и нет никаких оснований предполагать, что закон меновой стоимости в этом случае установить труднее, чем в других случаях.

Закон, однако, не может быть в точности таким же, как в обычных случаях. Когда два предмета производятся в непосредственной близости друг от друга, так что капиталист, не экспатрируя себя и не удаляясь на расстояние, имеет выбор производить один или другой, количества двух предметов, которые будут обмениваться друг на друга, будут в среднем равны тем, которые произведены равными количествами труда. Но это не может быть применено к случаю, когда два предмета производятся в двух разных странах; потому что люди обычно не покидают свою страну и даже не отправляют свой капитал за границу ради тех небольших различий в прибыли, которые достаточны для определения их выбора бизнеса или инвестиций в их собственной стране или по соседству.

Принцип, согласно которому стоимость пропорциональна издержкам производства, следовательно, неприменим, и мы должны вернуться к принципу, предшествующему принципу издержек производства, из которого этот последний вытекает как следствие, а именно к принципу спроса и предложения.

Чтобы с какой-либо выгодой применить этот принцип к решению вопроса, который нас сейчас занимает, сам принцип и идея, связанная с термином "требование", должны быть поняты с точностью, чему обычно препятствует расплывчатая манера употребления этих слов.

Хорошо известно, что количество любого товара, которым можно распорядиться, зависит от цены. Чем выше цена, тем меньше будет покупателей и тем меньшее количество будет продано. Чем ниже цена, тем больше, как правило, будет число покупателей и тем большим количеством товара можно будет распорядиться. Это верно почти для всех товаров, какими бы они ни были: хотя для сокращения потребления некоторых товаров в той или иной степени потребовалось бы гораздо большее повышение цен, чем для других.

Каким бы ни был товар - предложение на любом рынке, существует определенная цена, по которой весь этот запас точно найдет покупателей, и не более. Это, какой бы она ни была, цена, по которой в результате конкуренции товар будет продан. Если цена будет выше, весь запас не

будет утилизирован, и продавцы из-за своей конкуренции снизят цену. Если цена будет ниже, найдутся покупатели на большее предложение, и конкуренция этих покупателей повысит цену.

Таким образом, это то, что мы имеем в виду, когда говорим, что цена, или меновая стоимость, зависит от спроса и предложения. Мы могли бы выразить этот принцип более точно, если бы сказали, что цена регулируется таким образом, чтобы спрос был в точности достаточным для удовлетворения предложения.

Давайте теперь применим принцип спроса и предложения, понятый таким образом, к обмену сукном и льном между Англией и Германией.

Поскольку меновая стоимость в этом случае, как и во всяком другом, общеизвестно колеблется, не имеет значения, что мы предполагаем под ней, когда начинаем; мы скоро увидим, существует ли какая—либо фиксированная точка, вокруг которой она колеблется, - к которой она имеет тенденцию всегда приближаться и в которой оставаться.

Итак, предположим, что в результате того, что Адам Смит называет рыночной спекуляцией, 10 ярдов сукна в обеих странах обмениваются на 17 ярдов полотна.

Спрос на товар, то есть количество его, которое может найти покупателя, изменяется, как мы уже отмечали, в зависимости от цены. В Германии цена 10 ярдов ткани сейчас равна 17 ярдам полотна; или любому количеству денег, эквивалентному в Германии 17 ярдам полотна. Теперь, когда речь идет о цене, существует определенное количество ярдов ткани, которые будут пользоваться спросом или найдут покупателей по этой цене. Существует некоторое данное количество ткани, больше которого нельзя было бы продать по данной цене, и меньше которого при данной цене не полностью удовлетворило бы спрос. Предположим, что это количество равно 1000, умноженному на 10 ярдов.

Давайте теперь обратим наше внимание на Англию. Там цена 17 ярдов полотна равна 10 ярдам ткани, или любой другой денежной сумме, эквивалентной в Англии 10 ярдам ткани. Существует определенное количество ярдов полотна, которое при данной цене точно удовлетворит спрос, и не более. Предположим, что это число 1000 раз по 17 ярдов.

Как 17 ярдов полотна равны 30 ярдам ткани, так и 1000 умноженных на 17 ярдов равны 1000 умноженным на 10 ярдов. При существующей меновой стоимости полотна, в котором нуждается Англия, в точности окупит то количество сукна, в котором на тех же условиях обмена нуждается Германия. Спрос с каждой стороны точно достаточен для того, чтобы перекрыть предложение с другой. Условия, требуемые принципом спроса и предложения, выполнены, и два товара будут по-прежнему взаимозаменяемы, как мы и предполагали, в соотношении 17 ярдов полотна к 10 ярдам ткани.

Но наше предположение могло быть иным. Предположим, что при предполагаемой норме обмена Англия была бы склонна потреблять не большее количество холста, чем 800, умноженное на 17 ярдов; очевидно, что при предполагаемой норме этого было бы недостаточно для оплаты 1000, умноженной на 10 ярдов сукна, которое, как мы предположили, требуется Германии по предполагаемой стоимости. Германия смогла бы закупить не более 800 ярдов, умноженных на 10 ярдов, по этой цене. Чтобы раздобыть оставшиеся 200, на что у нее не было бы средств, кроме как предложив за них более высокую цену, она предложила бы более 17 ярдов полотна в обмен на 10 ярдов ткани; предположим, что она предложила бы 18. По этой

цене, возможно, Англия была бы склонна закупать большее количество полотна. Возможно, по этой цене она могла бы потребить полотна, умноженного на 900 ярдов по 18. С другой стороны, если бы ткань подорожала, спрос Германии на нее, вероятно, уменьшился бы. Если вместо 1000 умноженных на 10 ярдов она теперь довольствуется 900 умноженными на десять ярдов, ими будет в точности оплачено 900 умноженное на 18 ярдов полотна, которое Англия готова приобрести по измененной цене: спроса с каждой стороны снова будет в точности достаточно, чтобы покрыть соответствующее предложение; и 10 ярдов за 18 будут нормой, по которой в обеих странах сукно будет обмениваться на лен.

Все произошло бы наоборот, если бы вместо 800 умноженных на 17 ярдов мы предположили, что Англия при соотношении 10 к 17 взяла бы 1200 умноженных на 17 ярдов полотна. В этом случае спрос Англии не удовлетворен полностью; именно Англия, предлагая больше полотна, изменит скорость обмена в свою пользу; и 10 ярдов сукна упадут в обеих странах ниже стоимости 17 ярдов полотна. При таком падении цен на сукно, или, что то же самое, при таком удорожании холста, спрос Германии на сукно возрастет, а спрос Англии на полотно будет уменьшаться до тех пор, пока норма обмена не установится настолько, что одно сукно и лен будут точно соответствовать другому; и когда однажды эта точка будет достигнута, ценности останутся на прежнем уровне.

Следовательно, можно считать установленным, что, когда две страны совместно торгуют двумя товарами, меновая стоимость этих товаров относительно друг друга будет приспосабливаться к склонностям и обстоятельствам потребителей с обеих сторон таким образом, что количества, требуемые каждой страной в товарах, которые она импортирует у своего соседа, будут точно достаточными для оплаты друг друга. Как склонности и обстоятельства потребителей не могут быть сведены к какому-либо правилу, так же не могут быть сведены и пропорции, в которых два товара будут взаимозаменяемы. Мы знаем, что пределы, в пределах которых ограничивается вариация, - это соотношение между их издержками производства в одной стране и соотношением между их издержками производства в другой. Десять ярдов ткани нельзя обменять ни на более чем 20 ярдов полотна, ни на менее чем 15. Но они могут быть обменены на любое промежуточное количество. Следовательно, соотношения, в которых выгоды от торговли могут быть разделены между двумя нациями, различны. Обстоятельства, от которых более отдаленно зависит пропорциональная доля каждой страны, допускают лишь очень общее указание.

Можно даже представить себе крайний случай, при котором все преимущества, вытекающие из обмена, были бы получены одной стороной, а другая страна вообще ничего не получила бы. Нет ничего абсурдного в гипотезе, что для некоторого данного товара определенное количество - это все, что требуется по любой цене, и что когда это количество получено, никакое падение меновой стоимости не побудит других потребителей выйти вперед или тех, кто уже поставлен, взять больше. Давайте предположим, что именно так обстоит дело в Германии с тканью. До начала ее торговли с Англией, когда 10 ярдов ткани стоили ей столько же труда, сколько 20 ярдов полотна, она, тем не менее, потребляла столько ткани, сколько хотела, при любых обстоятельствах, и если бы она могла получить ее из расчета 10 ярдов ткани за 15 ярдов полотна, она не потребила бы больше. Пусть это фиксированное количество будет 1000 умножить на 10 ярдов. Однако при соотношении 10 к 20 Англия потребовала бы больше полотна, чем было бы эквивалентно этому количеству ткани. Следовательно, она предложила бы более высокую стоимость полотна; или, что то же самое, она предложила бы свою ткань по

более низкой цене. Но так как никаким снижением стоимости она не могла бы заставить Германию покупать большее количество сукна, то не было бы предела ни росту холста, ни падению сукна до тех пор, пока спрос Англии на холстину не уменьшился бы из-за повышения его стоимости до количества, на которое можно было бы купить сукно, умноженное на тысячу ярдов по десять. Возможно, что для такого уменьшения спроса недостаточно было бы меньшего падения, чем такое, при котором 10 ярдов сукна обменивались бы на 15 ярдов полотна. Германия тогда получила бы все преимущества, а Англия была бы точно такой же, какой она была до начала торговли. Однако в интересах самой Германии было бы поддерживать стоимость своего полотна немного ниже той, по которой оно могло бы производиться в Англии, чтобы уберечь ее от вытеснения отечественным производителем. Следовательно, Англия всегда получала бы в какой-то степени выгоду от существования торговли, хотя бы и в очень незначительной.

Но в целом такого крайнего неравенства в степени, в которой спрос в двух странах меняется в зависимости от изменения цены, не будет. Преимущество, вероятно, будет разделено поровну, чаще, чем в каком-либо одном неравном соотношении, которое можно назвать; хотя в целом разделение будет гораздо чаще неравным, чем равным.

2. Теперь мы проверим, действует ли тот же закон обмена, который, как мы показали, применим к предположению бартера, после введения денег. М-р Рикардо обнаружил, что его более общее положение выдержало эту проверку; и поскольку положение, которое мы только что продемонстрировали, является лишь дальнейшим развитием его принципа, мы, вероятно, обнаружим, что оно несколько страдает из-за простого изменения способа (ибо его больше нет) обмена одного товара на другой.

Сначала мы можем делать любые предположения относительно ценности денег. Предположим, следовательно, что до открытия торговли цена ткани в обеих странах была одинаковой, а именно шесть шиллингов за ярд<sup>[2]</sup>. Поскольку 10 ярдов сукна предполагалось обменять в Англии на 5 ярдов полотна, в Германии - на 20, мы должны предположить, что полотно продается в Англии по четыре шиллинга за ярд, в Германии - по три. Стоимость перевозки и прибыль импортера, как и прежде, не принимаются во внимание.

Очевидно, что при таком состоянии цен ткань пока не может быть экспортирована из Англии в Германию. Но лен можно импортировать из Германии в Англию. Так и будет, и, в первую очередь, за постельное белье будут заплачены деньги.

Отток денег из Англии и их приток в Германию повысят цены на деньги в последней стране и понизят их в первой. Лен подорожает в Германии выше трех шиллингов за ярд, а ткань - выше шести шиллингов. Белье в Англию, импортируемое из Германии, подешевеет (поскольку стоимость перевозки не учитывается) до той же цены, что и в этой стране, в то время как ткань подешевеет ниже шести шиллингов. Как только цена на ткань в Англии станет ниже, чем в Германии, ее начнут экспортировать, и цена на ткань в Германии упадет до той, которая есть в Англии. До тех пор, пока экспортируемого сукна не хватит для оплаты импортируемого полотна, деньги будут продолжать поступать из Англии в Германию, и цены в целом будут продолжать падать в Англии и расти в Германии. Однако к падению цен на сукно в Англии подешевеют сукна и в Германии, и спрос на них возрастет. В связи с повышением цен на холст в Германии, он должен повыситься и в Англии, и спрос на него уменьшится. Хотя увеличивающийся вывоз сукна происходит по более низкой цене, а уменьшающийся ввоз холста - по более высокой, все

же общая денежная стоимость вывоза, вероятно, увеличилась бы, а стоимость импорта уменьшилась. Поскольку ткань падала в цене, а лен дорожал, на оба товара была бы какая-то определенная цена, по которой экспортируемая ткань и импортируемый лен точно оплачивали бы друг друга. На этом этапе цены остались бы прежними, потому что тогда деньги перестали бы поступать из Англии в Германию. Каким может быть этот момент, будет полностью зависеть от обстоятельств и склонностей покупателей с обеих сторон. Если падение цен на сукно не сильно увеличило спрос на него в Германии, а повышение цен на полотно не привело к очень быстрому снижению спроса на него в Англии, то должно пройти много денег, прежде чем восстановится равновесие; сукно сильно подешевело бы, а лен подорожал бы, пока Англии, возможно, не пришлось бы платить за него почти столько же, сколько когда она производила его для себя. Но если, напротив, падение цен на сукно вызвало очень быстрое увеличение спроса на него в Германии, а удорожание полотна в Германии очень быстро снизило спрос в Англии до уровня, который был под влиянием первой дешевизны, вызванной открытием торговли; сукна очень скоро стало бы достаточно для оплаты полотна, между двумя странами переходило бы мало денег, и Англия извлекла бы большую часть выгод от торговли. Таким образом, мы пришли к точно такому же выводу, предположив применение денег, которое, как мы обнаружили, имеет место при предположении бартера.

В какой форме выгода от торговли достается двум странам, достаточно ясно. Германия до начала торговли платила шесть шиллингов за ярд сукна. Теперь она получает его по более низкой цене. Это, однако, не все ее преимущество. По мере роста денежных цен на все остальные товары в стране увеличивались денежные доходы всех ее производителей. Для них нет никакого преимущества покупать друг у друга, потому что цена того, что они покупают, повысилась в том же соотношении, что и их средства оплаты за это; но для них является преимуществом покупать любую вещь, которая не подорожала; и еще больше - любую вещь, которая упала. Следовательно, они как потребители ткани получают выгоду не только от того, насколько подешевела ткань, но и от того, насколько выросли другие цены. Предположим, что это составляет одну десятую. Той же доли их денежных доходов, что и раньше, будет достаточно для удовлетворения их других потребностей, а оставшаяся сумма, увеличившись на одну десятую, позволит им купить на одну десятую больше ткани, чем раньше, даже если стоимость ткани не упала. Но оно упало: так что они выигрывают вдвойне. Если они не решат увеличить потребление ткани, это не мешает им быть выигрывающими. Они покупают то же количество за меньшие деньги, и им приходится тратить больше на другие свои нужды.

В Англии, напротив, общие цены на деньги упали. Лен, однако, подешевел больше, чем остальные товары; он был снижен в цене из-за импорта из страны, где он был дешевле, тогда как остальные товары подешевели только из-за последующего оттока денег. Следовательно, несмотря на общее падение денежных цен, английские производители останутся точно такими же, какими они были во всех других отношениях, в то время как они выиграют как покупатели холста.

Чем больший отток денег потребуется для восстановления равновесия, тем больше выиграет Германия; как от падения цен на ткани, так и от повышения ее общих цен. Чем меньше потребуется оттока денег, тем больше будет выигрыш Англии, потому что цена холста будет продолжать снижаться, а ее общие цены снизятся не так сильно. Однако не следует воображать, что высокие денежные цены сами по себе являются благом, а низкие денежные цены - злом. Но чем выше общие денежные цены в какой-либо стране, тем большими будут

средства этой страны для покупки тех товаров, которые, будучи импортируемыми из-за границы, не зависят от причин, поддерживающих высокие цены внутри страны.

3. До сих пор мы предполагали, что перевозка осуществляется без труда и затрат. Если мы откажемся от этого предположения, нам придется немного скорректировать изложение дела. При открытии торговли цены на эти два товара больше не будут одинаковыми в обеих странах, и товары не будут обмениваться друг на друга по одинаковому курсу в обеих странах. На десять ярдов сукна в Германии будет куплено больше холста, чем в Англии, на процент, равный всей стоимости доставки как сукна в Германию, так и полотна в Англию. Денежная цена полотна в Англии будет выше, чем в Германии, на стоимость перевозки полотна. Денежная цена сукна в Германии будет выше, чем в Англии, на стоимость перевозки сукна.

Расходы на перевозку, очевидно, представляют собой вычет *pro tanto* из экономии труда, произведенной учреждением торговли. Таким образом, обе страны вместе уменьшают свои выгоды от торговли на величину стоимости перевозки обоих товаров. Но здесь возникает вопрос, какая из двух стран несет этот вычет или в какой пропорции он делится между ними.

При первом осмотре может показаться, что каждая страна несет свои собственные расходы по перевозке, то есть каждая страна оплачивает перевозку товара, который она импортирует. Исходя из этого предположения, каждая страна получила бы ту долю совместной экономии труда, которая в противном случае выпала бы на ее долю, *за вычетом* стоимости ввоза из другой страны товара, который она импортирует. Это решение становится правдоподобным благодаря только что упомянутому обстоятельству, а именно тому, что цена товара будет выше в стране, которая его импортирует, чем в стране, которая его экспортирует, на величину стоимости перевозки. Если полотно продается в Англии по более высокой цене, чем в Германии, на процент, равный стоимости перевозки полотна, то представляется очевидным, что Англия оплачивает перевозку полотна, а Германия, исходя из разумного равенства, - перевозку сукна.

Но если мы применим к этим вопросам уже объясненные принципы, мы увидим, что это ни в коем случае не универсальный закон: факт может соответствовать ему, а может и нет.

Ибо предположим, что цены сами собой скорректировались, неважно каким образом, и что импорт и экспорт уравнивают друг друга, причем каждый товар, конечно, дороже на стоимость перевозки в стране, которая импортирует, чем в той, которая его экспортирует; и предположим теперь, что стоимость перевозки, как того, так и другого, была внезапно и чудесным образом уничтожена, и что товары могли переходить из страны в страну без затрат. Если раньше каждая страна несла свои собственные расходы на перевозку, то теперь каждая страна будет экономить на своих собственных расходах на перевозку. Ткань в Германии в этом случае будет в точности соответствовать тому, что есть в Англии; лен в Англии - тому, что есть в Германии.

Теперь это падение цен, если предположить, что оно произойдет, вероятно, повлияет на спрос с обеих сторон; и оно либо повлияет на него одинаково в обеих странах, либо повлияет неодинаково. Это повлияет на него одинаково, если падение цен вообще не повлияет на спрос или если оно повлияет на него одинаково в обеих странах. Если бы имел место любой из этих результатов, сукно и лен продолжали бы уравнивать друг друга, как и прежде: деньги не переходили бы из одной страны в другую; цены в обеих странах оставались бы на том уровне, до

которого они упали, и каждая страна в точности сэкономила бы стоимость перевозки товара, который она импортирует из другой.

Но в результате падение цен может оказать неодинаковое влияние на спрос в двух странах. Предположим, например, что падение цен на сукно в Германии вследствие экономии транспортных расходов не увеличило спроса на сукно в Германии; но падение цен на полотно в Англии по аналогичной причине увеличило спрос на полотно в Англии. Ввозимого холста было бы больше, чем может быть оплачено вывозимым сукном: разница должна быть оплачена деньгами: изменение в распределении драгоценных металлов между двумя странами понизило бы цену сукна в Англии (и, следовательно, в Германии), в то время как это повысило бы цену холста в Германии (и, следовательно, в Англии). Следовательно, Германия, благодаря уничтожению транспортных издержек, сэкономила бы в цене больше, чем стоимость перевозки сукна; Англия сэкономила бы в цене меньше, чем стоимость перевозки полотна. Но если благодаря чудесному снижению стоимости перевозки Англия не сэкономила на перевозке всего своего импорта, из этого следует, что Англия ранее не *оплачивала* всю стоимость перевозки.

Таким образом, разделение издержек торговли и разделение выгод от торговли регулируются точно такими же принципами; и единственное общее утверждение, которое можно утверждать относительно издержек, состоит в том, что они являются *pro tanto* вычетом из выгоды. Нельзя даже утверждать, что издержки распределяются в той же пропорции, что и преимущества; потому что увеличение спроса на товар по мере падения его цены не регулируется каким-либо фиксированным законом. Предположим, например, что выгода была разделена поровну: это должно быть потому, что большая дешевизна, возникшая в результате установления торговли, либо вообще не повлияла на спрос, либо повлияла на него в равной пропорции с обеих сторон. Итак, поскольку таково влияние степени возросшей дешевизны, возникающей в результате импорта, отягощенного стоимостью перевозки, из этого не следует, что еще большая степень дешевизны, вызванная дополнительной экономией стоимости самой перевозки, также повлияла бы на спрос обеих стран в совершенно равной степени. Но нельзя сказать, что мы несем расходы, которые, если бы были сэкономлены, достались бы кому-то другому, а не нам. Две страны могут иметь равные доли явной выгоды от торговли, в то время как, если бы стоимость перевозки была сэкономлена, они разделили бы эту экономию неравномерно. Если это так, они делят валовую прибыль в одном неравном соотношении, затраты - в другом неравном соотношении, хотя их доли затрат, вычитаемые из их долей прибыли, оставляют равные остатки.

4. Естественно напрашивается вопрос, может ли какая-либо страна посредством своей собственной законодательной политики использовать для себя большую долю выгод от внешней торговли, чем та, которая выпала бы ей при естественном или спонтанном ходе торговли.

Ответ таков: может. Например, обложив экспорт налогом, мы можем при определенных обстоятельствах добиться более выгодного для себя распределения преимуществ торговли. В некоторых случаях мы можем привлечь в нашу казну за счет иностранцев не только весь налог, но и больше, чем сам налог: в других случаях мы должны получить именно налог, в других - меньше, чем налог. В этом последнем случае часть налога несем мы сами: возможно, весь налог, возможно даже, как мы покажем, больше, чем весь налог.

Предположим, что Англия облагает налогом свой экспорт ткани: предполагается, что налог недостаточно высок, чтобы побудить Германию производить ткань для себя. Цена, по которой ткань может быть продана в Германии, увеличивается за счет налога. Это, вероятно, уменьшит потребляемое количество. Это может уменьшить его настолько, что даже при возросшей цене не потребуется такой большой денежной ценности, как раньше. Это может уменьшить его в таком соотношении, что денежная стоимость потребляемого количества будет точно такой же, как и раньше. Или это может вообще не уменьшить его, или настолько незначительно, что вследствие более высокой цены будет приобретена большая денежная ценность, чем раньше. В этом последнем случае Англия получит за счет Германии не только всю сумму пошлины, но и больше. Поскольку денежная стоимость ее экспорта в Германию увеличивается, в то время как ее импорт остается прежним, деньги будут поступать в Англию из Германии. Цена сукна вырастет в Англии, а следовательно, и в Германии; но цена холста упадет в Германии, и, следовательно, в Англии мы будем экспортировать меньше сукна и импортировать больше холста, пока равновесие не будет восстановлено. Таким образом, представляется, что на первый взгляд несколько примечательно, что, обложив налогом свой экспорт, Англия при некоторых мыслимых обстоятельствах не только получила бы от своих иностранных покупателей всю сумму налога, но и удешевила бы свой импорт. Она получила бы их дешевле двумя способами, потому что приобрела бы их за меньшие деньги и у нее было бы больше денег, чтобы купить их. Германия, с другой стороны, пострадала бы вдвойне: ей пришлось бы платить за свое сукно цену, увеличенную не только пошлиной, но и притоком денег в Англию, в то время как то же самое изменение в распределении средств обращения оставило бы ей меньше денег для его покупки.

Однако это лишь один из трех возможных случаев. Если после введения пошлины Германии потребуется настолько меньшее количество сукна, что его общая денежная стоимость останется точно такой же, как и раньше, торговый баланс не пострадает; Англия получит пошлину, Германия потеряет ее, и ничего более. Если, опять же, введение пошлины вызовет такое падение спроса, что Германия потребует меньшую денежную стоимость, чем раньше, наш экспорт больше не будет оплачивать наш импорт, деньги должны будут перейти из Англии в Германию, и доля Германии в преимуществах торговли увеличится. Из-за изменения в распределении денег сукно упадет в цене в Англии; и, следовательно, оно, конечно, упадет в Германии. Таким образом, Германия не будет платить весь налог. По той же причине подорожает лен в Германии, а следовательно, и в Англии. Когда это изменение цен настолько скорректировало спрос, что сукно и лен снова оплачивают друг друга, результатом является то, что Германия уплатила только часть налога, а остальная часть того, что поступило в нашу казну, поступила косвенно из карманов наших собственных потребителей льна, которые платят более высокую цену за этот импортируемый товар вследствие налога на наш экспорт, и в то же время они, вследствие оттока денег и последующего падения цен, имеют меньшие денежные доходы, которыми можно платить за лен по этой повышенной цене.

Нет ничего невозможного в предположении, что, обложив налогом наш экспорт, мы не только ничего не выиграем от иностранца, поскольку налог выплачивается из нашего собственного кармана, но даже можем заставить наш собственный народ платить иностранцу второй налог. Предположим, как и прежде, что спрос Германии на сукно при введении пошлины падает настолько, что она требует меньшей денежной стоимости, чем раньше, но что с полотном в Англии дело обстоит совершенно иначе, что при повышении цен спрос либо не падает совсем, либо настолько мал, что требуемая денежная стоимость становится больше, чем раньше.

Первым следствием введения пошлины, как и прежде, является то, что экспортируемая ткань больше не будет оплачивать импортируемый лен. Следовательно, деньги потекут из Англии в Германию. Одним из последствий является повышение цен на лен в Германии, а следовательно, и в Англии. Но это, по предположению, вместо того, чтобы остановить отток денег, только увеличивает его, потому что чем выше цена, тем больше денежная стоимость потребляемого холста. Равновесие, следовательно, может быть восстановлено только другим эффектом, который происходит в то же время, а именно падением цен на ткани на английском и, следовательно, на немецком рынке. Даже когда сукно упало так низко, что его цена с учетом пошлины равна только той, какой была его цена без учета пошлины вначале, это не является необходимым следствием прекращения падения; ибо того же объема вывоза, что и раньше, теперь будет недостаточно для оплаты возросшей денежной стоимости ввозимых товаров; и хотя немецкие потребители теперь имеют не только сукно по старой цене, но и возросшие денежные доходы, нет уверенности в том, что они будут склонны использовать увеличение своих доходов для увеличения закупок сукна. Следовательно, для восстановления равновесия цена сукна, возможно, должна упасть больше, чем вся сумма пошлины; Германия может получить возможность ввозить сукно по более низкой цене, когда оно облагается налогом, чем когда оно не облагалось налогом; и эту выгоду она приобретет за счет английских потребителей полотна, которые, кроме того, будут действительными плательщиками всего того, что поступает на их собственную таможенную пошлину на вывоз сукна.

Таковы чрезвычайно разнообразные последствия, которые могут возникнуть для нас и наших клиентов в результате введения налогов на наш экспорт <sup>[3]</sup>; и определяющие обстоятельства по своей природе настолько несовершенно поддаются установлению, что даже после введения налога практически невозможно с уверенностью решить, выиграли мы от этого или проиграли. Несомненно, однако, что все, что мы приобретаем, теряется кем-то другим, и, кроме того, существуют расходы на сбор налогов: следовательно, если бы международная мораль была правильно понята и соблюдалась, таких налогов, как противоречащих всеобщему благу, не существовало бы. Более того, введение такого налога часто и всегда может привести к тому, что страна полностью потеряет эту отрасль своей торговли или продолжит заниматься ею с меньшей выгодой вследствие конкуренции не облагаемых налогом экспортеров из других стран или отечественных производителей в стране, в которую она экспортирует. Таким образом, даже при самых эгоистичных принципах выгода от такого налога всегда крайне ненадежна.

5. У нас был пример, когда налог на экспорт, то есть на иностранцев, частично падал на нас самих. Поэтому мы не удивимся, если обнаружим, что налог на импорт, то есть на нас самих, частично ложится на иностранцев.

Вместо того чтобы облагать налогом ткань, которую мы экспортируем, предположим, что мы облагаем налогом лен, который мы импортируем. Долг, который мы сейчас предполагаем, не должен быть так называемым защитным долгом, то есть долгом, достаточно высоким, чтобы побудить нас изготовить этот предмет дома. Если бы это имело такой эффект, это полностью уничтожило бы торговлю как тканями, так и льном, и обе страны потеряли бы все преимущества, которые они ранее получали, обмениваясь этими товарами друг с другом. Мы предполагаем ввести пошлину, которая могла бы уменьшить потребление этого товара, но которая не помешала бы нам продолжать импортировать, как и прежде, все полотно, которое мы потребляли.

Торговое равновесие было бы нарушено, если бы введение налога хоть в малейшей степени уменьшило количество потребляемого холста. Ибо, поскольку налог взимается на нашей собственной таможене, немецкий экспортер получает только ту же цену, что и раньше, хотя английский потребитель платит более высокую. Следовательно, если количество купленного товара уменьшится, хотя на самом деле в товар может быть вложена большая сумма денег, из Англии в Германию будет причитаться меньшая сумма: эта сумма больше не будет эквивалентна сумме, причитающейся из Германии в Англию за ткань, следовательно, остаток должен быть выплачен деньгами. Цены упадут в Германии и вырастут в Англии; лен подешевеет на немецком рынке; сукно подорожает на английском. Немцы будут платить за сукно более высокую цену и будут иметь меньшие денежные доходы для его покупки; в то время как англичане будут получать полотно дешевле, то есть его цена превысит то, что было раньше, меньше, чем размер пошлины, в то время как их средства для его приобретения увеличатся за счет увеличения их денежных доходов.

Если введение налога не уменьшит спрос, торговля останется точно такой же, какой она была раньше. Мы будем импортировать столько же и экспортировать столько же; весь налог будет выплачен из нашего собственного кармана.

Но введение налога на товар почти всегда в большей или меньшей степени снижает спрос; и он никогда не может или едва ли когда-либо увеличит спрос. Следовательно, можно установить в качестве принципа, что налог на импортируемые товары, когда он действительно действует как налог, а не как запрещение, полное или частичное, почти всегда частично ложится на иностранцев, потребляющих наши товары; и что это способ, при котором нация может быть почти уверена в присвоении себе за счет иностранцев большей доли, чем принадлежала бы ей в противном случае, увеличения общей производительности труда и капитала в мире, которое является результатом обмена товарами между нациями.

Едва ли необходимо замечать, что такая пошлина не может дать никаких преимуществ, если она действует как защитная пошлина; если она побуждает страну, которая ее налагает, производить для себя то, что она в противном случае импортировала бы. Экономия рабочей силы — увеличение общей производительности мирового капитала, — которая является результатом торговли и которую не охраняющая пошлина позволила бы ввести ее стране, вводящей ее, не может быть охвачена охранительной пошлиной, поскольку такая пошлина препятствует существованию любого такого увеличенного производства.

Следовательно, с точки зрения практического законодательства пошлины на импорт можно разделить на два класса: те, которые способствуют развитию какой-либо конкретной отрасли отечественной промышленности, и те, которые этого не делают.

Первые являются чисто вредными как для страны, их навязывающей, так и для тех, с кем она торгует. Они препятствуют экономии труда и капитала, которые, если бы их разрешили производить, были бы разделены в той или иной пропорции между страной-импортером и странами, которые покупают то, что эта страна экспортирует или могла бы экспортировать.

Другой класс пошлин — это те, которые не поощряют один способ приобретения товара за счет другого, но позволяют осуществлять обмен так, как если бы пошлины не существовало, и производить экономию труда, которая составляет мотив международной, как и любой другой торговли. К такого рода пошлинам относятся пошлины на ввоз любого товара, который ни при

какой возможности не может быть произведен дома; и пошлины недостаточно высоки, чтобы уравновесить разницу в расходах между производством товара дома и его импортом. Из денег, поступающих в казну любой страны в виде налогов этого последнего типа, только часть уплачивается населением этой страны; остальная часть - иностранными потребителями ее товаров.

Тем не менее, этот последний вид налогов в принципе так же неприемлем, как и первый, хотя и не совсем на том же основании. Охранительная пошлина никогда не может быть причиной выгоды, но всегда и обязательно приводит к убыткам для страны, ее вводящей, лишь в той мере, в какой она эффективна для достижения своей цели. Не защищающая пошлина, напротив, в большинстве случаев была бы источником выгоды для страны, ее вводящей, поскольку перекладывание части веса своих налогов на других людей является выгодой; но это было бы средством получения прибыли, которое редко было бы целесообразно применять, поскольку ему так легко противодействовать точно такими же действиями с другой стороны.

Если бы Англия, в уже предположенном случае, стремилась получить для себя больше, чем ее естественная доля выгод от торговли с Германией, путем введения пошлины на сукно, Германии пришлось бы ввести пошлину только на полотно, достаточную для уменьшения спроса на этот предмет примерно настолько, насколько спрос на сукно был уменьшен в Англии из-за налога. Тогда все было бы по-прежнему, и каждая страна платила бы свой собственный налог. Если, конечно, сумма двух пошлин не превысит всей выгоды от торговли; ибо в этом случае торговля и ее выгода полностью прекратились бы.

Следовательно, не было бы никакой выгоды во введении обязанностей такого рода с целью извлечения из них выгоды указанным выше способом. Но до тех пор, пока любые другие виды налогов на сырьевые товары сохраняются в качестве источника дохода, они часто могут быть такими же неоспоримыми, как и все остальные. Более того, очевидно, что соображения взаимности, которые совершенно необязательны, когда обсуждаемый вопрос является обязанностью по защите, имеют существенное значение при обсуждении отмены обязанностей этого другого описания. Нельзя ожидать, что страна откажется от права взимать налоги с иностранцев, если только иностранцы в ответ не будут проявлять по отношению к ней такую же снисходительность. Единственный способ, с помощью которого страна может спасти себя от проигрыша из-за пошлин, налагаемых другими странами на ее товары, - это ввести соответствующие пошлины на свои собственные. Только оно должно позаботиться о том, чтобы эти пошлины не были настолько высокими, чтобы превысить все, что остается от преимуществ торговли, и полностью положить конец импорту, в результате чего товар будет либо производиться дома, либо импортироваться с другого, более дорогого рынка.

Нет необходимости применять принципы, которые мы изложили, к случаю вознаграждения за экспорт или импорт. Приложение простое, а выводы не представляют особого интереса или важности.

6. Любая причина, которая изменяет экспорт или импорт из одной страны в другую, изменяет распределение преимуществ товарооборота между этими двумя странами. Предположим, открыт новый процесс, с помощью которого какой-либо предмет экспорта или какой-либо ранее не экспортировавшийся товар может быть произведен так дешево, что вызовет большой спрос на него в других странах. Это, конечно, вызывает большой приток денег из других стран и понижает цены на все товары, импортируемые из них, до тех пор, пока увеличение импорта,

вызванное этой причиной, не восстановит равновесие. Таким образом, страна, приобретающая новую статью экспорта, получает более дешевый импорт. Это не случай простого изменения распределения преимуществ; это новое преимущество, созданное открытием.

Но предположим, что изобретение, которому нация обязана этим увеличением отдачи от своей промышленности, находит применение также и в другой стране, и что этот процесс может быть осуществлен в одной стране так же совершенно и так же дешево, как и в другой. Новый экспорт прекратится; торговля вернется к своим старым каналам, деньги, которые поступали, снова утекут, и страна, которая изобрела этот процесс, потеряет ту часть своей прибыли от торговли, которую она получила от этого открытия.

Теперь экспорт оборудования подпадает под случай, который мы только что описали.

Если факт таков, что, разрешая иностранцам участвовать в нашем машиностроении, мы даем им возможность производить любые из наших основных статей экспорта по более низкой денежной цене, чем мы можем продать эти товары, то несомненно, что, если мы не обладаем таким же большим преимуществом в производстве самих машин, как в производстве других изделий с помощью машин, разрешение на их экспорт изменило бы распределение выгод от торговли в невыгодную для нас сторону. Поскольку наш экспорт сокращается, нам придется выплачивать остаток в деньгах. Это повысило бы в зарубежных странах цены на все, что мы импортируем оттуда, в то время как наши доходы, уменьшившись в денежном выражении, сделали бы нас менее способными покупать эти товары, даже если бы они не подорожали. Равновесие экспорта и импорта будет восстановлено только тогда, когда либо некоторые из последних станут настолько дорогими, что мы сможем производить их дешевле у себя дома, либо некоторые товары, которые ранее не экспортировались, станут экспортными из-за падения цен. В первом случае мы полностью теряем преимущества импорта и вынуждены производить продукцию дома по более высоким ценам. В другом случае мы продолжаем импортировать, но платим за наш импорт дороже.

Несмотря на то, что сейчас наблюдается, ограничения на экспорт оборудования, по нашему мнению, не являются оправданными ни с точки зрения международной морали, ни с точки зрения разумной политики. Очевидно, что общий интерес всех наций заключается в том, чтобы каждая из них воздерживалась от любых мер, с помощью которых уменьшилось бы совокупное богатство торгового мира, хотя из этой меньшей общей суммы она могла бы таким образом привлечь к себе большую долю. И, несомненно, придет время, когда нации в целом почувствуют важность этого правила и будут так выражать свое одобрение и неодобрение, что будут принуждать к его соблюдению. Более того, страна, обладающая машинами, должна учитывать, что если бы аналогичное преимущество было распространено на другие страны, они использовали бы его прежде всего в производстве тех изделий, в которых они уже имели наибольшие естественные преимущества; и если первая страна потерпела бы поражение из-за своих усовершенствований в производстве изделий, которые она продает, она выиграла бы от их усовершенствований в тех изделиях, которые она покупает. Экспорт оборудования может, однако, быть надлежащим предметом для урегулирования с другими странами на основе принципа взаимности. До тех пор, пока по общему согласию наций все ограничения на торговлю не будут отменены, от нации нельзя требовать отмены тех, из которых она извлекает реальную выгоду, без оговаривания эквивалентных.

7. Случай, который мы только что рассмотрели, является примером того, каким замечательным образом каждая причина, существенно влияющая на экспорт, воздействует на цены импорта. Согласно древней теории торгового баланса и ассоциациям большинства тех, кого по сей день называют практичными людьми, единственная выгода, получаемая от торговли, заключается в экспорте, а импорт является скорее злом, чем чем-либо иным. Политические экономисты, видя безрассудство этих взглядов и ясно сознавая, что преимущество торговли состоит и должно состоять исключительно в импорте, иногда позволяли себе использовать формулировки, демонстрирующие невнимание к тому факту, что экспорт, хотя и неважен сам по себе, важен благодаря своему влиянию на импорт. Это влияние настолько реально и обширно, что каждый новый рынок, который открывается для любого из наших товаров, и каждое увеличение спроса на наши товары в зарубежных странах позволяет нам снабжать себя иностранными товарами с меньшими затратами.

Давайте вернемся к нашему самому раннему и простому примеру, но который демонстрирует реальный закон обмена более наглядно, чем любая формула, в которую входят деньги; случай простого бартера. Мы показали, что если при соотношении 10 ярдов сукна к 17 ярдам полотна спрос Германии составит 1000, умноженных на 10 ярдов сукна, то две нации будут торговать друг с другом с такой скоростью обмена, при условии, что потребность в полотне в Англии будет ровно 1000, умноженная на 17 ярдов, ни больше, ни меньше. Ибо тогда ткань и лен будут в точности оплачивать друг друга, и никто ни с одной из сторон не будет обязан предлагать то, что у него есть на продажу, по более низкой цене, чтобы приобрести то, что он хочет купить.

Теперь, если увеличение богатства и населения в Германии должно значительно увеличить спрос в этой стране на сукно, то спрос на полотно в Англии не увеличивается в том же соотношении, — если, например, Германия стала готова по вышеуказанной норме брать 1500, умноженных на 10 ярдов; разве не очевидно, что для того, чтобы побудить Англию взять в обмен на это единственный предмет, который Германия, по предположению, должна дать, последняя должна предложить его по более выгодной для Англии цене — по 18, или, возможно, 19 ярдов за 10 штук сукна? Таким образом, распределение преимуществ становится все более и более выгодным для страны по мере увеличения спроса на ее товары в зарубежных странах.

Даже не обязательно, чтобы страна, которая принимает его товары, поставляла ему какие бы то ни было товары. Предположим, что для наших купцов была бы открыта страна, склонная покупать у нас в изобилии, но которая вряд ли может продать нам что-либо, поскольку каждый товар, который она может себе позволить, мог бы быть получен нами дешевле из какого-либо другого источника. Тем не менее, наша торговля с этой страной позволит нам получать из всех других стран их товары по более низкой цене. При первом открытии этой торговли простым экспортом мы должны были получить в уплату большое количество денег, за которые наша покупательница будет возмещена другими странами в обмен на свои товары. Следовательно, цены должны быть ниже во всех других странах и выше у нас, чем до открытия новой отрасли торговли; и поэтому мы приобретаем товары других стран по меньшей цене, как потому, что мы платим за них меньше денег, так и потому, что эти деньги имеют меньшую стоимость.

8. Другое очевидное применение того же принципа позволит нам объяснить и ввести во владение строгой науки соперничество одной экспортирующей страны и другой, или то, что на языке меркантилистской системы называется *недопродажей*: предмет, прояснить который политэкономисты не потрудились из-за упомянутой ранее привычки почти полностью

игнорировать в своих чисто научных исследованиях те обстоятельства, которые влияют на торговлю страны, оказывая непосредственное воздействие на экспорт.

Давайте вернемся к нашему старому примеру и к нашим старым цифрам. Предположим, что торговля сукном и полотном между Англией и Германией налажена и что норма обмена составляет 10 ярдов сукна за 17 ярдов полотна. Теперь предположим, что в другой стране, например, во Фландрии, возникает полотняная мануфактура; и что те же самые причины, действие которых в Англии и Германии привело к обмену 10 ярдов на 17, сделали бы в Англии и Фландрии, исключая Германию, норму обмена 10 на 18. Очевидно, что Германия также должна отдавать 18 ярдов полотна за 10 ярдов сукна и, таким образом, продолжать торговлю с меньшей долей выгоды или вообще потерять ее. Если бы игра спроса в Англии и Фландрии привела к тому, что обменный курс составлял не 10 к 18, а 10 к 21 (в Германии сравнительные издержки производства составляют 10 к 20), то очевидно, что Германия не смогла бы поддерживать конкуренцию и потеряла бы не часть своей доли преимущества, а все преимущества и саму торговлю.

Было бы неверным ответом сказать, что Германия, вероятно, все еще могла бы найти средства для импорта тканей из Англии, экспортируя что-то другое. Если бы она купила ткань вместе с чем-нибудь другим, она купила бы ее дороже: о чем свидетельствует тот факт, что, имея свободный выбор, она сочла наиболее выгодным покупать ее вместе с бельем. Когда она могла получить 10 ярдов ткани за 17 ярдов льна, это был способ, при котором она могла получить это с наименьшими затратами труда. Испытывая давление конкуренции, она отдала последовательно 17, 18, 18; но вместо того, чтобы отдать 19 ярдов полотна, она, возможно, предпочла бы отдать, поскольку это стоило ей гораздо меньшего труда, 10 ярдов шелка (мы предположим, что это количество, на которое в Англии можно купить 10 ярдов ткани). Очевидно, что, хотя Германия нашла средства снабжать себя тканями, экспортируя товары, отличные от тех, которые были у нее недооценены, все же выгоды отторговли между ней и Англией теперь распределяются в пропорции, гораздо менее благоприятной для Германии.

Нетрудно показать, что один и тот же ряд последствий происходит совершенно одинаковым образом при посредстве денег. Поскольку предполагается, что торговля сукном и полотном между Англией и Германией существует по-прежнему, Фландрия производит полотно по более низкой цене, чем та, по которой Германия до сих пор его предоставляла. Экспорт из Германии приостановлен, и Германия, продолжая импортировать ткани, платит за это деньгами. Поступая таким образом, она снижает свои собственные цены и повышает цены в Англии: ей приходится платить больше денег за ткань, причем в валюте более высокой стоимости. Таким образом, она все больше и больше страдает как потребитель ткани, пока из-за падения цен на нее не сможет либо позволить себе продавать лен так же дешево, как во Фландрии, либо экспортировать какой-нибудь другой товар, который она раньше не могла экспортировать. В любом случае, ее торговля возобновляется, но с уменьшением преимущества на ее стороне.<sup>[4]</sup>

Только что описанным образом те страны, которые прежде снабжали Европу мануфактурами, но которые были обязаны своей способностью делать это не каким-либо естественным и постоянным преимуществам, а своему более высокому уровню цивилизации по сравнению с другими странами, утратили свое превосходство по мере того, как другие страны последовательно достигали такого же уровня цивилизации. Ломбардия и Фландрия в средние века производили некоторые описания одежды и украшений для всей Европы; Голландия в

гораздо более поздний период поставляла корабли и почти все предметы, которые доставлялись на кораблях, в большинство других частей света. Все эти страны, вероятно, располагают в настоящее время гораздо большим количеством капитала, чем когда-либо, но, будучи недооцененными другими странами, они потеряли гораздо большую часть той доли, которую они извлекли для себя из выгоды, которую мир извлекает из торговли; и, следовательно, их капитал приносит им меньшую пропорциональную прибыль. Мы знаем, что другие причины способствовали тому же результату, но мы не можем сомневаться в том, что эта является основной.

То, что на самом деле верно в отношении больших доходов, якобы полученных капиталом во время последней войны, должно было быть вызвано аналогичной причиной. Наше исключительное господство на море исключило с рынка всех, кто должен был нас недооценивать.

Принятие Францией, Россией, Нидерландами и Соединенными Штатами более суровой торговой политики после 1815 года, несомненно, нанесло большой ущерб этим странам; поскольку установленные ими пошлины предназначены для того, чтобы быть, и действительно являются, пошлинами класса, называемого *защитными*; то есть такими, которые вынуждают производить товары более дорогостоящими способами внутри страны, вместо того, чтобы допускать их импорт из-за границы. Но эти пошлины, хотя и были в основном вредны для стран, их вводящих, были также в высшей степени вредны для Англии. Уменьшая ее экспорт или препятствуя его увеличению, как это произошло бы в противном случае, они поддерживали цены на все импортируемые товары в Англии выше того уровня, до которого эти цены упали бы, если бы торговля была оставлена свободной.

При другом очевидном применении того же рассуждения будет видно, что существует реальное основание для представления о том, что страна может извлечь выгоду, получив от другой страны уступку в том, что раньше называлось коммерческими преимуществами, или ограничив свои колонии от покупки товаров любой страны, кроме нее самой. На приведенной иллюстрации, использованной в последний раз (стр. 34) [недоступно, M.D.], очевидно, что если бы Англия была связана договором с Германией о покупке полотна исключительно у нее, Германия сохранила бы торговлю, которую, как мы предполагали, она потеряла, и продолжала бы закупать ткань по сравнительно низкой цене в Англии, вместо того, чтобы производить ее более дорогостоящим способом у себя дома. Предположим, что Англия была колонией Германии, и мы увидим, что, принуждая колонии торговать в ее магазине, она может получить реальное преимущество, хотя и такого характера, о котором, мы рискуем утверждать, основатели нашей колониальной политики и не мечтали.

Однако такое преимущество, полученное за счет другой страны, по меньшей мере, просто эквивалентно налогу или дани. Итак, если у страны есть справедливые основания или она считает превосходство в силе достаточным основанием для взимания дани с другой страны, то самый прямой способ является наилучшим. Во-первых, потому, что он наиболее понятен и в нем меньше всего хитрости или маскировки. Во-вторых, потому, что это позволяет жителям страны, платящим дань, собирать деньги любым способом, который они считают наименее притесняющим по отношению к себе. В-третьих, потому, что косвенный способ налогообложения страны посредством ограничений на ее торговлю нарушает распределение промышленности, наиболее выгодное для мира в целом, и наносит большой ущерб стране, на

которую наложены ограничения, и другим странам, с которыми эта страна вела бы торговлю, чем прибыль стране, в пользу которой налагаются ограничения. И, наконец, потому, что страна никогда не могла получить таких привилегий от независимой нации и редко была настолько неприкрытым угнетателем, чтобы требовать их даже от своих колоний, не подвергая себя ограничениям в некоторой степени эквивалентным, в интересах тех, кого она таким образом обложила налогами. Следовательно, каждая страна обычно платит дань другой; и для достижения этой бесплодной взаимности взимания промышленность и торговля обеих стран отклоняются от наиболее выгодных каналов, а отдача от труда и капитала обеих стран уменьшается, что приводит к чистым потерям.

9. Те же принципы, которые привели к вышеупомянутым выводам, также предполагают замечание, имеющее некоторое значение в отношении вероятных последствий перехода от ограниченной торговли к сравнительно свободной.

Нет никаких сомнений в том, что наш запрет на ввоз определенного товара, который, если бы не запрет, был бы импортирован, позволяет нам получать другие импортные товары с меньшими затратами. Товар, на который у нас наибольший спрос и на который наш спрос больше всего увеличивается из-за дешевизны, - это тот, который мы, естественно, должны импортировать предпочтительнее любого другого; теперь из этого товара мы должны импортировать количество, необходимое для оплаты нашего экспорта, на условиях обмена, менее выгодных для нас, чем в случае с любым другим товаром. Если наше законодательство запретит этот товар, другая страна будет обязана предложить любой другой товар на более выгодных условиях, чтобы вызвать достаточный спрос на него, эквивалентный тому, что она покупает у нас.

Этапы процесса, при котором используются денежные средства, будут следующими: —Мы запрещаем ввоз белья. Экспорт ткани продолжается, но оплачивается деньгами. Наши цены растут, цены в Германии падают до тех пор, пока шелк или какие-либо другие изделия не будут импортироваться из Германии дешевле, чем они могут быть произведены дома, и в достаточном количестве, чтобы сбалансировать экспорт тканей. Таким образом, жертвуя дешевизной одного товара, мы приобретаем дешевизну другого; но мы жертвуем большей дешевизной, чтобы приобрести меньшую, и мы жертвуем дешевизной товара, который нам больше всего нужен и который мы бы предпочли импортировать, в то время как нашей компенсацией является дешевизна товара, который мы либо могли бы производить с большей выгодой у себя дома, либо который нам так мало нужен, что для создания спроса требуется своего рода наценка на этот товар.

Ограничения на импорт, однако, имеют тенденцию снижать стоимость остающегося у нас импорта и поддерживать номинальные или денежные цены на все другие наши товары, удерживая в стране большее количество денег, чем было бы в противном случае. Из этого очевидно следует, что если бы ограничения были сняты, нам пришлось бы платить гораздо больше за некоторые товары, которые мы сейчас импортируем, в то время как те, которые мы сейчас не можем импортировать, стоили бы нам дороже, чем можно было бы предположить из их *нынешней* цены на внешнем рынке. И общие цены упали бы; в интересах тех, у кого есть фиксированные суммы для получения; в ущерб тем, у кого есть фиксированные суммы для выплаты; и приведя, как это всегда бывает при общем падении цен, к появлению, хотя и временному и ошибочному, общего бедствия <sup>[5]</sup>.

Справедливо заметить, что меры британского законодательного органа, которые были ложно охарактеризованы как меры свободной торговли, из-за их крайне незначительного масштаба, должно быть, произвели слишком мало эффекта в увеличении нашего импорта, чтобы на самом деле привести в какой-либо степени, заслуживающей упоминания, к результатам, указанным выше.

Более важно принять к сведению, что эти последствия могут быть полностью устранены, если удастся одновременно убедить иностранные страны ослабить свои ограничительные системы, чтобы создать немедленный рост спроса на наш экспорт по нынешним ценам. Это правда, что экспорт и импорт должны, в конце концов, уравнивать друг друга, и если мы увеличим наш импорт, то неизбежно увеличится и наш экспорт. Но это вынужденное повышение, вызванное утечкой денег и падением цен; и поскольку это падение цен является постоянным, хотя в стране, где неизвестен кредит, оно вовсе не было бы злом, оно может быть очень серьезным, когда широкие классы людей и сама нация обязаны выплачивать фиксированные денежные суммы в больших размерах.

10. Единственное оставшееся применение принципа, изложенного в этом эссе, на которое мы считаем важным обратить особое внимание, - это эффект, производимый на страну ежегодной выплатой дани или субсидии иностранной державе, или ежегодным перечислением арендной платы отсутствующим землевладельцам, или любого другого вида дохода ее отсутствующим владельцам. Денежные переводы отсутствующим лицам часто очень неправильно сравнивают по их общему характеру с выплатой дани; от которой они отличаются тем весьма существенным обстоятельством, что дань, если она не выплачивается иностранному государству, не выплачивается вообще, тогда как арендная плата выплачивается землевладельцу и потребляется им, даже если он проживает дома. Однако эти два вида оплаты имеют совершенное сходство друг с другом в тех аспектах их действия, на которые мы собираемся указать.

Дань, субсидия или денежный перевод всегда выражаются в товарах; ибо, если страна не обладает рудниками драгоценных металлов и не числит эти металлы среди своих постоянных статей экспорта, она не может год за годом расставаться с ними и никогда не получать их обратно. Когда страна должна производить регулярные платежи в другой стране, за которые она не должна получать никакой прибыли, ее экспорт должен ежегодно превышать импорт на сумму платежей, которые она обязана производить таким образом. Чтобы вызвать спрос на свой экспорт, превышающий тот, который будет достаточен для оплаты его импорта, он должен предлагать его по обменному курсу, более выгодному для иностранной страны и в меньшей степени для него самого, чем если бы у него не было платежей сверх стоимости его импорта. Таким образом, она ведет торговлю с меньшей выгодой из-за обязательств, которые она несет по отношению к лицам, проживающим в зарубежных странах.

Этапы этого процесса таковы. Поскольку экспорт и импорт находятся в равновесии, предположим, что должен быть заключен договор, по которому страна обязуется ежегодно выплачивать дань другой стране в определенной сумме. Возможно, это первый платеж путем перевода денег. Это снижает цены в стране-плательщике и повышает их в стране-получателе: экспорт страны-данника увеличивается, ее импорт сокращается. Когда отток денег изменяет цены в необходимой степени, экспорт ежегодно превышает импорт на сумму дани; и последняя,

будучи добавлена к сумме причитающихся платежей, восстанавливает платежный баланс между двумя странами. Результатом для страны-данника является уменьшение ее доли в преимуществах внешней торговли. Она дороже платит за свой импорт двумя способами: потому что она платит больше денег, и потому что эти деньги имеют более высокую ценность, а денежные доходы ее жителей меньше.

Таким образом, введение дани является двойным бременем для страны, ее выплачивающей, и двойной выгодой для того, кто ее получает. Страна-данник платит другой, во-первых, налог, каким бы ни был его размер, а затем нечто большее, что одна страна теряет из-за увеличения стоимости своего импорта, другая выигрывает из-за снижения стоимости своего собственного.

Более того, невыход на работу, хотя и не обременителен в первом из этих способов, поскольку деньги выплачиваются независимо от того, является ли получатель отсутствующим или нет, все же невыгоден во втором из двух упомянутых способов. Ирландия дороже платит за свой импорт из-за своих отлучек; обстоятельство, которое противники мистера Мак-Куллоха, независимо от того, политэкономисты они или нет, как мы полагаем, до сих пор не думали выдвигать против него.

11. Если сейчас задать вопрос, какая из стран мира больше всего выигрывает от внешней торговли, то ответом будет следующее.

Если под выгодой понимать преимущество в самом широком смысле, то, как правило, больше всего выигрывает та страна, которая больше всего нуждается в иностранных товарах.

Но если под выгодой понимать экономию труда и капитала при приобретении товаров, которые страна желает иметь, какими бы они ни были, то страна выигрывает не пропорционально своей собственной потребности в иностранных товарах, а пропорционально потребности иностранцев в товарах, которые она производит.

Давайте возьмем, в качестве иллюстрации того, что мы имеем в виду, пример Франции и Англии. Эти две нации, вследствие ограничений, которыми они обременяют свои торговые сношения, ведут друг с другом так мало торговли, что ее почти можно назвать нулевой, принимая во внимание богатство и население двух стран. Если бы эти оковы были немедленно сняты, какая из двух стран выиграла бы больше всего? Без сомнения, Англия. Во Франции немедленно возник бы огромный спрос на хлопок, шерсть и железо Англии; в то время как вина, бренди и шелка, основные товары Франции, вряд ли пользовались бы здесь общим спросом, и потребление таких товаров, вероятно, не увеличилось бы так быстро из-за падения цен. Падение, вероятно, было бы очень значительным, прежде чем Франция смогла бы получить в Англии доступ к такой части своего экспорта, которой хватило бы для оплаты вероятного объема ее импорта. Произойдет значительный приток драгоценных металлов из Франции в Англию. Английский потребитель французского вина не просто сэкономил бы сумму пошлины, которую это вино платит сейчас, но обнаружил бы, что себестоимость самого вина снизилась бы, в то время как его средства на его покупку увеличились бы за счет увеличения его собственного денежного дохода. Напротив, французский потребитель английского хлопка недолго сможет покупать его по той цене, по которой он сейчас продается в Англии. Он выигрывает меньше, в то время как англичане выиграют больше, чем может показаться из простого сравнения нынешних цен на товары в двух странах.

Открытие торговли между Францией и Англией повлечет за собой различные последствия, которых не ожидают ни друзья, ни противники нынешней ограничительной системы. Виноделы Франции, которые воображают, что свободная торговля облегчит их страдания за счет повышения цен на их вино, вполне вероятно, обнаружат, что цена на самом деле снижена. С другой стороны, наши производители шелка были бы удивлены, если бы им сказали, что свободный доступ нашего хлопка и скобяных изделий на французский рынок поставит под угрозу их отрасль производства, хотя вполне возможно, что эффект будет именно таким. Франция, вероятно, могла бы с наибольшей выгодой расплатиться с нами шелками за часть большого количества хлопка и скобяных изделий, которые мы должны были бы ей продать; и хотя наши производители шелка теперь могут успешно конкурировать в некоторых отраслях со своими французскими конкурентами, из этого никоим образом не следует, что они могли бы это делать, когда отток денег из Франции и их приток в Англию снизили цены на шелковые изделия на французском рынке и увеличили все издержки производства здесь.

В целом, вероятно, из всех стран Европы Англия извлекает для себя наибольшую долю выгод международной торговли, поскольку ее экспортируемые товары пользуются всеобщим спросом и такого рода, что спрос быстро возрастает по мере падения цен. Страны, экспортирующие продовольствие, имеют первое преимущество, но не последнее. Но наши собственные колонии и страны, поставляющие нам материалы для наших мануфактур, ведут упорную борьбу с нами за равную долю выгод от их торговли; ибо их экспорт также относится к тому виду продукции, на которую здесь существует самый обширный спрос, и спрос, способный расширяться почти до бесконечности при падении цен. Следовательно, вопреки распространенному мнению, вероятно, что наша торговля с колониями и со странами, которые поставляют нам сырье для нашей национальной промышленности, не более, а менее выгодна для нас, пропорционально своим размерам, чем наша торговля с европейским континентом. Мы имеем в виду простую величину отдачи от труда и капитала страны, рассматриваемую абстрактно от полезности или приятности конкретных предметов, на которые получатели могут предпочесть ее потратить.

#### **ПРИМЕЧАНИЯ:**

[1]

*Элементы политической экономии*, Джеймс Милль, эсквайр, 3-е изд., стр. 120-1.

[2]

Используемые цифры, конечно, произвольны и не имеют отношения к каким-либо существующим ценам.

[3]

Мы не сочли необходимым подробно останавливаться на всех обстоятельствах, которые могли бы изменить результаты, упомянутые в тексте. Для примера вернемся к первому случаю, когда повышение цен вследствие налога так мало влияет на спрос на сукно в Германии, что

покупаемое количество превышает по денежной стоимости то, что было раньше. Поскольку немецкие потребители тратят больше денег на сукно, им приходится меньше тратить на другие товары; другие денежные цены упадут, в том числе на лен; и это может настолько увеличить спрос на лен в Англии, что восстановит равновесие экспорта и импорта без какого-либо притока денег. Но казначейство Англии все равно получит от Германии весь налог, и, кроме того, английский народ будет покупать свое белье дешевле. Опять же, в противоположном случае, когда налог настолько снижает спрос, что требуется меньшая денежная стоимость, чем раньше. Немецким потребителям приходится, следовательно, больше тратить на другие товары; они, а также среди прочего полотно, подорожают; и это может настолько уменьшить спрос на полотно в Англии, что восстановит равновесие без перевода денег. Но эффект, в том что касается распределения преимуществ, по-прежнему такой, как указано в тексте.

[4]

Мир в целом, продавцы и покупатели вместе взятые, всегда выигрывают от занижения цен. Если бы, в предполагаемом случае, Англия была вынуждена торговым договором исключить полотно Фландрии со своего рынка, общее богатство мира, если бы оно вообще пострадало, уменьшилось.

Ибо, какова причина, позволяющая Фландрии недооценивать цены в Германии? Что Фландрия, если бы у нее была торговля, обменивала бы лен на ткань по курсу обмена, более выгодному для Англии. И почему Фландрия может это сделать? Это должно быть либо потому, что Фландрия может производить этот предмет с меньшим сравнительным количеством труда, чем Германия, и, следовательно, общая выгода, подлежащая разделу между двумя странами, в случае Фландрии больше, чем в случае Германии; либо потому, что, хотя общая выгода не больше, Фландрия получает меньшую ее долю, поскольку ее спрос на ткани при той же скорости обмена выше, чем в Германии. В первом случае исключить фламандский лен из Англии означало бы помешать миру в целом добиться большей экономии рабочей силы вместо меньшей. В последнем случае исключение было бы неэффективным для единственной цели, для которой оно могло быть предназначено, а именно для блага Германии, если бы фламандские деньги не были исключены из Англии так же, как и фламандский лен. Ибо Фландрия будет покупать английское сукно, расплачиваясь за него деньгами, до тех пор, пока падение ее цен не позволит ей расплачиваться за него чем-то другим: и конечным результатом будет то, что из-за роста цен в Англии Германия должна будет платить за свое сукно более высокую цену и, таким образом, потерять часть преимущества, несмотря на международный договор; в то время как Англия будет платить за немецкое полотно действительно ту же цену, но поскольку денежные доходы ее собственного народа увеличатся, та же денежная цена повлечет за собой меньшие жертвы.

[5]

Этот последний возможный эффект внезапного введения свободной торговли был отмечен в удачной статье о шелковом вопросе в слишком коротком издании *"Парламентское обозрение"*.

---

## ЭССЕ II.

### О ВЛИЯНИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВО.

До появления тех великих писателей, чьи открытия придали политической экономии ее нынешний сравнительно научный характер, идеи, которых повсеместно придерживались как теоретики, так и практики относительно причин национального богатства, основывались на определенных общих взглядах, которые почти все, кто уделял сколько-нибудь значительное внимание этому предмету, теперь справедливо считают совершенно ошибочными.

Среди ошибок, которые были наиболее пагубными по своим прямым последствиям и в наибольшей степени препятствовали правильному представлению об объектах науки или о тесте, который следует применять для решения вопросов, которые она ставит, было огромное значение, придаваемое потреблению. Великая цель законодательства в вопросах национального богатства, согласно распространенному мнению, заключалась в создании потребителей. Большое и быстрое потребление было тем, чего хотели производители всех классов и вероисповеданий, чтобы обогатить себя и страну. Эта цель, называемая по-разному: обширный спрос, быстрое обращение, большая трата денег, а иногда *totidem verbis* - большое потребление, - считалась главным условием процветания.

При нынешнем состоянии науки нет необходимости оспаривать эту доктрину в самых вопиюще абсурдных ее формах или приложениях. Целесообразность крупных государственных расходов с целью поощрения промышленности больше не поддерживается. Налоги теперь не считаются "подобными небесной росе, которая возвращается снова обильным дождем". Больше не предполагается, что вы приносите пользу производителю, забирая его деньги, при условии, что вы снова отдаете их ему в обмен на его товар. Ничто так не впечатляет мыслящего человека с более сильным ощущением поверхностности политических рассуждений последних двух столетий, чем всеобщее одобрение, столь долго оказываемое доктрине, которая, если она что-то доказывает, доказывает, что чем больше вы берете из карманов людей, чтобы потратить на свои удовольствия, тем богаче они становятся; что человек, который крадет деньги из магазина, при условии, что он тратит их все снова в том же магазине, является благодетелем для торговца, которого он грабит, и что та же самая операция, повторяемая достаточно часто, сделала бы людей богаче. состояние торговца.

В противовес этим очевидным абсурдам политэкономистами было торжествующе установлено, что потребление никогда не нуждается в поощрении. Все, что произведено, уже потреблено либо для размножения, либо для получения удовольствия. Человек, который сберегает свой доход, является потребителем в не меньшей степени, чем тот, кто его тратит: он потребляет его по-другому; он обеспечивает производителей работников пищей и одеждой для

потребления, инструментами и материалами для использования. Потребление, следовательно, уже имеет место в наибольшей степени, какую допускает объем производства; но из двух видов потребления, воспроизводственного и непроизводительного, только первое увеличивает национальное богатство, а второе уменьшает его. То, что потребляется просто для удовольствия, исчезает; то, что потребляется для воспроизводства, оставляет товары равной ценности, обычно с добавлением прибыли. Обычным результатом попыток правительства стимулировать потребление является просто предотвращение сбережений; то есть поощрение непроизводительного потребления за счет воспроизводства и уменьшение национального богатства теми самыми средствами, которые были предназначены для его увеличения.

То, что страна хочет сделать богаче, - это никогда не потребление, а производство. Там, где есть последнее, мы можем быть уверены, что в первом недостатка нет. Производить подразумевает, что производитель желает потреблять; зачем еще ему заниматься бесполезным трудом? Он может не желать потреблять то, что производит сам, но его мотивом для производства и продажи является желание покупать. Следовательно, если производители в целом производят и продают все больше и больше, они, безусловно, также все больше и больше покупают. Каждый может не хотеть больше того, что он сам производит, но каждый хочет больше того, что производит кто-то другой; и, производя то, что хочет другой, надеется получить то, что производит другой. Следовательно, никогда не будет произведено большего количества товаров в целом, чем есть потребители. Но может существовать и всегда существует множество людей, которые склонны стать потребителями какого-либо товара, но не в состоянии удовлетворить свое желание, потому что у них нет средств ни для его производства, ни для того, чтобы что-либо дать в обмен на него. Таким образом, законодателю не нужно беспокоиться о потреблении. Всегда будет существовать потребление всего, что может быть произведено, до тех пор, пока потребности всех, кто обладает средствами производства, не будут полностью удовлетворены, и тогда производство больше не будет увеличиваться. Законодатель должен обращать внимание исключительно на два момента: что не должно существовать препятствий, мешающих тем, у кого есть средства производства, использовать эти средства так, как они находят наиболее подходящим для своих интересов; и что тем, у кого в настоящее время нет средств производства, в той мере, в какой они желают потреблять, должны быть предоставлены все возможности для приобретения средств, чтобы, став производителями, они могли иметь возможность потреблять.

Эти общие принципы в настоящее время хорошо понятны почти всем, кто утверждает, что изучал этот предмет, и мало кто оспаривает их, за исключением тех, кто демонстративно заявляет о своем презрении к подобным исследованиям. Мы затрагиваем этот вопрос не в надежде сделать эти фундаментальные истины более ясными, чем они есть сейчас, а для выполнения задачи, настолько полезной и необходимой, что хотелось бы, чтобы ее почаще считали частью деятельности тех, кто направляет свои атаки против древних предрассудков, — следить за тем, чтобы разрозненные частицы важной истины не были погребены и потеряны в руинах взорванного заблуждения. Каждый предрассудок, который долгое время широко преобладал среди образованных и интеллигентных людей, безусловно, должен быть подтвержден какими-либо убедительными доказательствами; и когда обнаруживается, что доказательства не подтверждают принятый вывод, крайне важно посмотреть, что же они действительно доказывают. Если это считается не заслуживающим исследования, ошибка, соответствующая видимости, часто просто заменяется ошибкой, противоречащей видимости; в

то время как, даже если результатом является истина, это парадоксальная истина, и ей будет трудно поверить, пока остаются ложные видимости.

Поэтому давайте исследуем природу явлений, которые породили веру в то, что большой спрос, быстрое обращение, быстрое потребление (три равнозначных выражения) являются причиной национального процветания.

Если бы каждый человек производил для себя или со своим капиталом нанимал для производства других, все, что ему требовалось, потребители и их желания были бы ему глубоко безразличны. Он был бы богат, если бы произвел и накопил большой запас предметов, которые ему, вероятно, понадобятся; и беден, если бы он вообще ничего не запасал или их было недостаточно, чтобы продержаться до тех пор, пока он не сможет производить больше.

Однако после разделения должностей ситуация меняется. В цивилизованном обществе отдельный производитель ограничивается производством одного товара или небольшого количества товаров; и его достаток зависит не только от количества произведенного им товара, но и от его успеха в поиске покупателей на этот товар.

Следовательно, для каждого конкретного производителя или торговца верно, что большой спрос, быстрое обращение, быстрое потребление товаров, которые он продает в своем магазине или производит на своей мануфактуре, важны для него. Дилер, магазин которого переполнен покупателями, который может избавиться от товара практически сразу после его изготовления, получает большую прибыль, в то время как его ближайший сосед с равным капиталом, но меньшим количеством покупателей, получает сравнительно немного.

Естественно, что в этом случае, как и в сотне других, аналогия с отдельным человеком была излишне применена к нации: поскольку был сделан вывод, что нация обычно богатеет за счет завоевания провинции, потому что отдельный человек часто делает это за счет приобретения поместья; и поскольку отдельный человек оценивает свое богатство количеством денег, которыми он может распоряжаться, долгое время считалось превосходным средством обогащения страны - искусственно накапливать в ней максимально возможное количество драгоценных металлов.

Давайте тогда рассмотрим более внимательно, чем это делалось обычно, случай, из которого проводится вводящая в заблуждение аналогия. Давайте выясним, до какой степени эти два случая действительно похожи; каково объяснение ложной видимости и реальной природы явления, которое, будучи видимым смутно, привело к ложному заключению.

---

Мы предложим для рассмотрения очень простой случай, но объяснения которого будет достаточно, чтобы прояснить все другие случаи, подпадающие под тот же принцип. Предположим, что несколько иностранцев с большими доходами прибывают в страну и там расходуют эти доходы: будет ли эта операция выгодна с точки зрения национального богатства стране, которая принимает этих иммигрантов? Да, говорят многие политэкономисты, если они сберегают какую-то часть своих доходов и используют их воспроизводственно; потому что тогда происходит приращение национального капитала, а произведенный продукт является явным увеличением национального богатства. Но если иностранец тратит весь свой доход непродуктивно, это не приносит пользы стране, говорят они, и по следующей причине.

Если бы иностранцу перечисляли его доход в виде хлеба и говядины, пальто и обуви и всех других предметов, которые он желал бы потреблять, никто бы не утверждал, что то, что он ест, пьет и носит их на наших берегах, а не самостоятельно, могло бы принести нам какую-либо выгоду с точки зрения богатства. Теперь дело обстоит точно так же, если его доход перечисляется ему в виде какого-то одного товара, как, например, в деньгах. Ибо все, что происходит впоследствии с целью удовлетворения его потребностей, является простым обменом эквивалентами; и невозможно, чтобы человек когда-либо обогатился, просто получая равную ценность в обмен на равную ценность.

Когда говорят, что покупки иностранного потребителя обеспечивают занятость капитала, который в противном случае не принес бы прибыли его владельцу, те же самые политэкономисты отвергают это предположение как включающее ошибочность того, что было названо "общим перенасыщением". Они говорят, что капитал, который любой человек решил производить и накапливать, всегда может найти применение, поскольку тот факт, что он его накопил, доказывает, что у него было неудовлетворенное желание; и если он не может найти ничего, что можно было бы произвести для нужд других потребителей, он может это сделать для своих собственных.

Невозможно оспорить эти утверждения в том виде, в каком они изложены таким образом. Но есть одно соображение, которое ясно показывает, что в этом вопросе есть нечто большее, чем здесь принимается во внимание; и это то, что вышеприведенное рассуждение имеет тенденцию отчетливо доказывать, что торговцу бесполезно заходить в свою лавку и покупать свои товары. Как он может обогатиться? могут спросить. Он просто получает определенную ценность в деньгах за эквивалентную ценность в товарах. Это также не дает применения его капиталу; ибо никогда не бывает капитала больше, чем может найти применение, и если один человек не покупает его товары, это сделает другой; или если никто этого не делает, в этом бизнесе перепроизводство, он может вывезти свой капитал и найти ему применение в другой отрасли.

Каждый видит ошибочность этого рассуждения применительно к отдельным производителям. Каждый знает, что применительно к ним это не имеет даже видимости правдоподобия; что богатство производителя в значительной степени зависит от числа его покупателей и что в целом каждый дополнительный покупатель действительно увеличивает его прибыль. Если рассуждения, которые были бы столь абсурдны, если бы применялись к отдельным людям, применимы к нациям, принцип, на котором они основаны, должен требовать подробных объяснений.

Давайте попытаемся точно проанализировать реальную природу преимуществ, которые производитель извлекает из увеличения числа своих потребителей.

Для этой цели необходимо, чтобы мы сделали одно-единственное замечание о значении слова "капитал". Обычно определяется так: пища, одежда и другие предметы, предназначенные для потребления рабочим, вместе с материалами и орудиями производства. Это определение представляется нам особенно подверженным неправильному пониманию; и мы предполагаем, что большая расплывчатость и некоторые узкие взгляды иногда возникали из-за того, что его толковали со слишком механической привязкой к буквальному значению слов.

Капитал, принадлежащий ли индивиду или нации, состоит, как мы понимаем, из всех предметов, обладающих меновой стоимостью, которые индивид или нация имеет в своем

распоряжении для целей воспроизводства, а не для целей непроизводительного наслаждения владельца. Таким образом, все непроданные товары составляют часть национального капитала и капитала производителя или дилера, которому они принадлежат. Верно, что орудия труда, материалы и предметы, которыми поддерживается рабочий, являются единственными предметами, непосредственно служащими производству; и если у меня есть капитал, состоящий из денег или товаров на складе, я могу использовать их как средства производства только постольку, поскольку их можно обменять на предметы, непосредственно способствующие достижению этой цели. Но продуктов питания, оборудования и прочего, которые в конечном итоге будут приобретены за товары, имеющиеся на моем складе, в данный момент может не быть в стране, возможно, их даже не существует. Если, продав товар, я нанимаю рабочих на деньги и заставляю их работать, я, несомненно, применяю капитал, хотя зерно, которое в виде хлеба эти рабочие могут купить на деньги, может быть сейчас на складе в Данцике или, возможно, еще не поднято над землей.

Следовательно, все, что предназначено для воспроизводственного использования либо в его существующей форме, либо косвенно в результате предыдущего (или даже последующего) обмена, является капиталом. Предположим, что я вложил все деньги, которыми я располагаю, в заработную плату и инструменты и что произведенный мною товар только что завершен: пройдет ли время, прежде чем я смогу продать товар, реализовать выручку и снова вложить ее в заработную плату и инструменты, скажут ли, что у меня нет капитала? Конечно, нет: у меня тот же капитал, что и раньше, возможно, больший, но он, как говорится, под замком, а не одноразовый.

Когда мы, таким образом, точно увидели, что на самом деле представляет собой капитал, становится очевидным, что очень большая часть капитала страны всегда находится без дела. Годовой продукт страны никогда не приближается по величине к тому, каким он мог бы быть, если бы все ресурсы, направляемые на воспроизводство, если бы весь капитал страны, короче говоря, был полностью занят.

Если бы каждый товар в среднем оставался непроданным в течение периода времени, равного тому, который требуется для его производства, очевидно, что в любой момент времени не более половины производительного капитала страны действительно выполняло бы функции капитала. Эти две половины заменяли бы друг друга, как семихори в греческой трагедии; или, скорее, та половина, которая была занята, была бы непостоянной частью, состоящей из различных частей; но результатом было бы то, что каждый производитель был бы в состоянии производить каждый год только половину того объема товаров, который он мог бы производить, если бы был уверен, что продаст их в момент завершения производства.

Однако это или что-то подобное является обычным состоянием в каждый момент времени очень большой доли всех капиталистов в мире.

Число производителей, или дилеров, которые передают свой капитал, как принято выражаться, в кратчайшие возможные сроки, очень невелико. Мало найдется людей, которые так быстро распродают свои товары, что все товары, которые позволяет им поставлять их собственный капитал или капитал, который они могут занять, вывозятся так быстро, как только они могут быть доставлены. Большинство из них не имеют *масштабов бизнеса*, вообще адекватных размеру капитала, которым они распоряжаются. Верно, что в сообществах, где промышленность и торговля развиваются с наибольшим успехом, банковские ухищрения позволяют владельцу

большого капитала, чем он может использовать в своем собственном бизнесе, использовать его производительно и, несмотря на это, получать с него доход. Однако даже в этом случае необходимо существует большое количество капитала, который остается неизменным в форме орудий труда, машин, зданий и т. Д., Независимо от того, используется ли он только наполовину или полностью; и каждый торговец держит запас в торговле, чтобы быть готовым к возможному внезапному спросу, хотя он, вероятно, не сможет распорядиться им в течение неопределенного периода.

Это постоянное неиспользование значительной части капитала - цена, которую мы платим за разделение труда. Покупка стоит того, чего она стоит, но цена значительная.

Важности только что замеченного факта есть три убедительных доказательства. Первое - крупная сумма, часто выдаваемая за деловую репутацию конкретного бизнеса. Другой - большая арендная плата, которая выплачивается за магазины в определенных ситуациях, например, рядом с большой магистралью, которые не имеют никаких преимуществ, за исключением того, что арендатор может ожидать большего числа покупателей и иметь возможность быстрее распорядиться своим капиталом. Другое дело, что во многих отраслях есть дилеры, которые продают изделия того же качества по более низкой цене, чем другие дилеры. Конечно, это не добровольная жертва прибылью: они ожидают, что в результате притока клиентов их капитал будет возвращен быстрее, и они выиграют, сохраняя весь свой капитал в более постоянной занятости, хотя в любой конкретной операции их прибыль будет меньше.

Рассуждения, приведенные в предыдущей части этой статьи, чтобы показать бесполезность простого покупателя для обогащения нации или отдельного человека, применимы только к дилерам, у которых уже есть столько бизнеса, сколько позволяет их капитал, и настолько быстрая продажа их товаров, насколько это возможно. Для таких торговцев дополнительный покупатель действительно бесполезен; ибо, если они уверены в продаже всех своих товаров в тот момент, когда эти товары поступят в продажу, не имеет значения, продадут ли они их одному лицу или другому. Но сомнительно, существуют ли какие-либо дилеры, в случае которых эта гипотеза точно подтверждается; и к подавляющему большинству она вообще неприменима. Дополнительный клиент для большинства дилеров эквивалентен увеличению их производственного капитала. Он позволяет им превращать часть своего капитала, который лежал без дела (и который никогда не мог бы стать производительным в их руках, пока не был найден покупатель), в заработную плату и орудия производства; и если мы предположим, что товар, если бы он не был куплен им самим, не нашел бы покупателя в течение года после этого, то все, что капитал такой стоимости может позволить людям произвести в течение года, является явной выгодой — выгодой для торговца или производителя и для рабочих, которых он наймет, и, таким образом, (если никто не понесет соответствующих потерь) выгодой для нации. Совокупный продукт страны на следующий год, следовательно, увеличивается; не за счет простого обмена, а за счет привлечения к деятельности части национального капитала, который, если бы не обмен, оставался бы еще некоторое время безработным.

Таким образом, фактически во все времена существуют производители и торговцы всех или почти всех классов, капитал которых частично бездействует, потому что они не нашли средств для выполнения условия, которое разделение труда делает необходимым для полного применения капитала, а именно для обмена своих продуктов друг с другом. Если бы эти люди

могли узнать друг друга, они могли бы взаимно избавить друг друга от этого недостатка. Любые два лавочника, не имеющих достаточной работы, которые согласились бы иметь дело в магазинах друг друга до тех пор, пока они могли бы там покупать товары такого же хорошего качества, как и в других местах, и по такой же низкой цене, оказали бы нации услугу. Можно сказать, что они, должно быть, ранее имели дело на ту же сумму с некоторыми другими дилерами; но это ошибочно, поскольку они могли получить средства для покупки, только получив предварительно возможность продавать. Благодаря их соглашению каждый получил бы покупателя, который использовал бы свой капитал для более полного применения; следовательно, каждый получил бы увеличенный объем производства; и таким образом они получили бы возможность стать лучшими клиентами друг для друга, чем они могли бы быть для третьих сторон.

Очевидно, что каждый торговец, у которого бизнес недостаточно полон, чтобы использовать свой капитал (что имеет место со всеми торговцами, когда они начинают бизнес, а со многими - до конца их жизни), находится в этом затруднительном положении просто из-за отсутствия кого-либо, с кем можно было бы обменять свои товары; а поскольку такие лица, вероятно, примерно в одинаковой степени присутствуют во всех отраслях, очевидно, что если бы эти люди обратились друг к другу, они имели бы выход из положения в своих руках и с помощью друг друга могли бы найти более полное применение своему капиталу.

Теперь мы квалифицированы для определения точного характера выгоды, которую производитель или дилер получает от приобретения нового клиента. Это выглядит следующим образом:—

1. Если какая-либо часть его собственного капитала была заперта в форме непроданных товаров, не производя (в течение более длительного периода или более короткого) вообще ничего; часть этого капитала задействована в большей деятельности и становится более производительной. Но к этому мы должны добавить еще несколько преимуществ.
2. Если дополнительный спрос превышает то, что может быть удовлетворено путем высвобождения капитала, существующего в виде непроданных товаров; и если у торговца есть дополнительные ресурсы, которые были продуктивно инвестированы (например, в общественные фонды), но не в его собственное производство; он имеет возможность получать на часть из них не просто проценты, а прибыль и, таким образом, получать ту разницу между нормой прибыли и нормой процента, которая может рассматриваться как "заработная плата управляющего".
3. Если весь капитал дилера используется в его собственной торговле, и никакая его часть не хранится в виде непроданных товаров, новый спрос дает ему дополнительный стимул к сбережениям, позволяя его сбережениям приносить ему не просто проценты, но прибыль; и если он не решит делать сбережения (или до тех пор, пока он не сделает сбережения), это позволяет ему вести дополнительный бизнес с привлеченным капиталом и, таким образом, получать разницу между процентами и прибылью, или, другими словами, получать заработную плату за надзор за большей суммой капитала.

Как обнаружится, это полный отчет обо всех выгодах, которые торговец любым товаром может извлечь из присоединения к числу тех, кто имеет с ним дело: и каждому очевидно, что эти

преимущества реальны и важны, и что они являются причиной, побуждающей торговца любого рода желать увеличения своего бизнеса.

Из этих предпосылок следует, что приход нового непроизводительного потребителя (живущего по своим средствам) в любое место, будь то деревня, город или целая страна, выгоден для этого места, если это дает любому из местных торговцев какое-либо из вышеперечисленных преимуществ, не лишая равного преимущества того же рода любого другого местного торговца.

Соответственно, это критерий, с помощью которого мы должны рассматривать все подобные вопросы и с помощью которого должна быть определена уместность аналогичного аргумента, от рассмотрения торговца до рассмотрения нации.

Давайте возьмем, к примеру, Париж, который часто посещают приезжие из разных частей света, которые, будучи там временными жителями, живут непродуктивно по своим средствам. Давайте подумаем, выгодно ли присутствие этих людей Парижу с *промышленной* точки зрения.

Мы исключаем из рассмотрения ту часть доходов иностранцев, которую они выплачивают местным жителям в качестве прямого вознаграждения за службу или труд любого рода. Это, очевидно, выгодно для страны. Увеличение средств, затрачиваемых на использование рабочей силы, независимо от того, является ли эта рабочая сила производительной или непроизводительной, в равной степени ведет к повышению заработной платы. Пока что улучшается положение всего рабочего класса. Это правда, что рабочие, нанятые таким образом временными жителями, вероятно, частично или полностью отстранены от производительной работы. Но это далеко не зло; ибо либо улучшается положение трудящихся классов, что является гораздо большим, чем эквивалент сокращения простого производства, либо повышение заработной платы действует как стимул для населения, и тогда число производительных работников становится таким же большим, как и раньше.

К этому мы можем добавить, что то, что временно проживающие выплачивают в качестве заработной платы за труд или услуги (постоянной или разовой), хотя и непроизводительно расходуется первым владельцем, может, когда оно перейдет в руки получателей, быть ими сохранено и инвестировано в производительное занятие. Если это так, то происходит прямое добавление к национальному капиталу.

Все это очевидно и в достаточной степени признается политэкономистами, которые неизменно выделяют выгоды всех лиц, относящихся к классу домашней прислуги, как реальные преимущества, получаемые местом проживания в нем возросшего числа непроизводительных потребителей.

Нам нужно только исследовать, приносят ли покупки товаров этими непроизводительными потребителями деревне, городу или нации те же выгоды, которые получает конкретный торговец, занимаясь торговлей в своей лавке.

Теперь очевидно, что временные посетители по прибытии предоставляют указанную выгоду некоторым дилерам, которые раньше ею не пользовались. Они покупают еду и многие другие товары у местных торговцев. Поэтому они используют капитал некоторых торговцев, который был заключен в непроданных товарах, для более активного использования. Они поощряют их к сбережению и позволяют им получать заработную плату за присмотр за большей суммой

капитала. Поскольку эти эффекты неоспоримы, возникает вопрос, лишает ли присутствие временных посетителей кого-либо из парижских дилеров аналогичного преимущества.

Будет видно, что это так; и тогда не останется ничего, кроме сравнения сумм.

Для всех, кто размышляет (и это было показано в предшествующей статье), очевидно, что денежные переводы лицам, которые расходуют свои доходы в зарубежных странах, после незначительного перехода драгоценных металлов заменяются товарами: и что результатом обычно является увеличение экспорта и сокращение импорта, пока последний не станет меньше первого по сумме денежных переводов.

Следовательно, прибытие иностранцев (скажем, из Англии), создавая в Париже рынок товаров, эквивалентный по стоимости их фондам, вытесняет на рынке другие товары равной стоимости. По мере увеличения экспорта из Англии во Францию путем денежных переводов он вводит дополнительные товары, которые по своей дешевизне вытесняют другие, ранее произведенные в этой стране. По мере сокращения импорта в Англию из Франции товары, которые существовали или которые обычно производились в этой стране, лишаются рынка сбыта или могут найти его только по цене, недостаточной для покрытия издержек.

Следовательно, это должно быть простой случайностью, если, прибыв в какое-либо место, новый непродуктивный потребитель приносит своей отрасли какое-либо чистое преимущество, подобное тому, которое мы сейчас исследуем. Не говоря уже о том, что это, как и любое другое изменение в каналах торговли, может привести в негодность часть основного капитала и нанести ущерб национальному богатству.

Однако здесь необходимо провести различие.

Местом, куда пришли новые непродуктивные потребители, может быть город или деревня, а также целая страна. Если это город или деревня, то это может быть или не быть местом, где ведется экспортная торговля.

Если данное место ранее не вело никакой торговли, кроме как с ближайшими соседями, то нет экспорта и импорта, по новому соглашению о которых может быть осуществлен денежный перевод. Нет капитала, ранее использовавшегося в производстве для внешнего рынка, который теперь используется менее полно.

Тем не менее, очевидно, что денежный перевод по-прежнему осуществляется в товарах, но в данном случае без вытеснения тех, которые были произведены ранее. Чтобы показать это, необходимо сделать следующие замечания.

Причина, по которой существуют города, заключается в том, что *при прочих равных условиях* для экономии транспортных расходов удобно, чтобы производство товаров происходило, насколько это практически возможно, в непосредственной близости от потребителя. Капитал так легко перемещается из города в страну и из страны в город, что величина капитала в городе будет полностью регулироваться суммой, которую можно использовать там с большим удобством, чем где-либо еще. Следовательно, капитал места будет таким, какой является достаточным

1. Производить все товары, которые в силу местных условий могут быть произведены там с меньшими затратами, чем где-либо еще: и если это будет иметь место в какой-либо

значительной степени, это будет город-экспортер. Когда мы говорим "*произведено*", мы можем добавить "или *хранится*".

2-й. Производить и продавать в розницу товары, которые потребляются жителями города и место производства которых в других отношениях безразлично. К жителям города следует добавить жителей соседней страны, которые находятся ближе к этому месту, чем к любому другому столь же хорошо обставленному рынку.

Теперь, если к этому месту прибегнут новые непроемительные потребители, ясно, что для последней из этих двух целей потребуется больше капитала, чем раньше. Следовательно, если для первой цели не требуется меньшего объема капитала, то на этом месте утвердился больший капитал.

Пока не поступит этот дополнительный капитал, производители и дилеры, уже находящиеся на месте, будут пользоваться большими преимуществами. Каждая частица их собственного капитала будет задействована наиболее активно. То, что их капитал не позволяет им поставлять, будет получено от других, находящихся на расстоянии, которые не могут поставлять это на таких выгодных условиях; следовательно, они окажутся в затруднительном положении обладания частичной монополией — получая на каждую вещь цену, регулирующую более высокими издержками производства, чем они вынуждены платить. Кроме того, они, владея рынком, получают возможность пропускать через свои руки значительную часть нового капитала и, таким образом, получать заработную плату за надзор за ним.

Если, действительно, место, откуда пришли чужеземцы, ранее торговало с тем, где они поселились, результатом их прибытия будет то, что экспорт города уменьшится и что он будет снабжаться из-за границы тем, что он ранее производил дома. Таким образом, будет высвобождена сумма капитала, равная требуемой, и в целом увеличения не произойдет. Перенос суда из Лондона в Бирмингем не обязательно, хотя, вероятно,<sup>[6]</sup> увеличит размер капитала в последнем случае. Приток денег в Бирмингем и их утечка из Лондона сделали бы более дешевым производство некоторых предметов в Лондоне для потребления в Бирмингеме; и производство других предметов в Лондоне для домашнего потребления, которые ранее привозились из Бирмингема.

Но вместо Бирмингема, города-экспортера, предположим деревню или населенный пункт, который производил и продавал в розницу только для себя и своих ближайших окрестностей. Денежные переводы должны поступать туда в форме денег; и хотя деньги не оставались бы на месте, а отсылались бы в обмен на товары, они, однако, сначала проходили бы через руки местных производителей и торговцев и вывозились бы ими в обмен на товары, которые им требуются, а именно. теперь им требовались материалы, инструменты и средства к существованию, необходимые для возросшего производства, а также предметы иностранной роскоши для их собственного возросшего непроемительного потребления. Эти изделия не вытеснили бы какие-либо ранее произведенные в этом месте, а, наоборот, способствовали бы производству новых.

Следовательно, мы можем считать следующие положения установленными:

1. Расходы отсутствующих лиц (за исключением домашней прислуги) не обязательно являются какими-либо потерями для *страны* которую они покидают, или выгодой для *страны* к которой они прибегают (за исключением случаев, показанных в эссе I.): почти каждая *страна* обычно

экспортирует и импортирует товары на сумму, значительно превышающую доходы отсутствующих лиц или временно проживающих в ней иностранцев.

2. Но приезжие часто приносят много пользы *городу* или деревне, к которым они прибегают, а отсутствующие наносят вред тому, что они покидают. Капитал мелкого торговца в маленьком городке рядом с поместьем отсутствующего лишен рынка, для которого он удобно расположен, и должен прибегать к другому, к которому другие капиталы расположены ближе и где, следовательно, его перекупают и он получает меньше; получая только ту же цену с большими затратами. Но это зло было бы в равной степени вызвано, если бы отсутствующий, вместо того чтобы уехать за границу, переехал в свою собственную столицу.

Если бы торговец мог в последнем случае переехать в столицу или в первом заняться производством увеличенного экспорта или производством для внутреннего потребления предметов, которые в настоящее время больше не импортируются, причем в том месте, которое наиболее удобно для этой операции; он не был бы в проигрыше, хотя место, которое он был вынужден покинуть, можно было бы назвать проигравшим.

Париж, несомненно, многое выигрывает от пребывания иностранцев, в то время как компенсирующий ущерб от сокращения экспорта из Франции несут крупные торговые и промышленные города Руан, Бордо, Лион и др., которые также несут основную часть убытков от ввоза товаров, ранее произведенных дома. Освобожденная таким образом столица обнаруживает, что ее наиболее удобным местом пребывания является Париж, поскольку бизнес, к которому она должна обратиться, - это производство предметов, которые будут непроеизводительно потребляться приезжими.

Великие торговые города Франции, несомненно, были бы более процветающими, если бы Францию не посещали иностранцы.

Рим и Неаполь, возможно, получают чистую выгоду от пребывания там иностранцев, поскольку у них так мало внешней торговли, что их ситуация может напоминать ситуацию с деревней в нашей гипотезе.

Следовательно, прогулы (за исключением случаев, показанных в первом очерке) являются местным, а не национальным злом; и использование иностранцев в той мере, в какой они совершают покупки для непроеизводительного потребления, ни в одной коммерческой стране не является национальным, хотя и может быть местным благом.

Из приведенных нами соображений становится очевидным, что подразумевается под такими фразами, как *оживленный спрос* быстрое распространение. Существует оживленный спрос и быстрое обращение, когда товары, вообще говоря, продаются так же быстро, как они могут быть произведены. Напротив, наблюдается вялость и стагнация, когда товары, которые были произведены, долгое время остаются непроданными. В первом случае капитал, который был задействован в производстве, высвобождается, как только производство завершено, и может быть немедленно использован в дальнейшем производстве. В последнем случае значительная часть производственного капитала страны находится во временном бездействии.

Из того, что уже было сказано, очевидно, что периоды "оживленного спроса" являются также периодами наибольшего производства: национальный капитал никогда не привлекается к полной занятости иначе, как в эти периоды. Это, однако, не является причиной для того, чтобы

желать таких времен; нежелательно, чтобы вся столица страны была полностью занята. Ибо, поскольку расчеты производителей и торговцев по необходимости несовершенны, всегда есть какие-то товары, которых в большей или меньшей степени в избытке, так же как всегда есть такие, которых в дефиците. Следовательно, если бы была известна вся правда, всегда существовали бы какие-то классы производителей, сокращающих, а не расширяющих свои операции. Если все стремятся расширить их, это является определенным доказательством того, что какое-то общее заблуждение находится на плаву. Самой распространенной причиной такого заблуждения является какой-либо общий или очень значительный рост цен (независимо от того, вызван ли он спекуляцией или валютой), который убеждает всех дилеров в том, что они богатеют. И, следовательно, увеличение производства действительно имеет место во время процесса обесценивания, пока о существовании обесценивания не подозревают; и именно это придает ошибочным выводам валютной школы, главным образом представленной м-ром Эттвудом, всю ту малую правдоподобность, которой они обладают. Но когда иллюзия рассеивается и раскрывается истина, те, чьи товары находятся в относительном избытке, должны сократить свое производство или разориться: и если во время высоких цен они построили фабрики и установили механизмы, они, вероятно, на досуге расскаются.

В нынешнем состоянии коммерческого мира торговые операции осуществляются в огромных масштабах, но отдаленные причины колебаний цен очень мало изучены, так что необоснованные надежды и необоснованные страхи попеременно господствуют тиранически над умами большинства торговой общественности; всеобщее стремление покупать и всеобщее нежелание покупать сменяют друг друга более или менее заметным образом, с короткими интервалами. За исключением коротких переходных периодов, почти всегда наблюдается либо большое оживление бизнеса, либо большая стагнация; либо основные производители почти всех ведущих отраслей промышленности имеют столько заказов, сколько они могут выполнить, либо у торговцев почти всеми сырьевыми товарами склады забиты непроданными товарами.

В этом последнем случае обычно говорят, что имеет место общий переизбыток; и поскольку те экономисты, которые оспаривали возможность общего переизбытка, никто из них не стал бы отрицать возможность или даже частое возникновение явления, которое мы только что заметили, им, по-видимому, следовало бы показать, что выражение, против которого они возражают, не применимо к положению вещей, при котором все или большинство товаров остаются непроданными, в том же смысле, в каком говорят о переизбытке какого-либо одного товара, когда он остается на складах торговцев из-за нехватки товара. рынок.

Это всего лишь вопрос наименования, но важный, поскольку нам кажется, что значительная очевидная разница во мнениях была вызвана простой разницей в способе описания одних и тех же фактов, и что люди, которые в глубине души были совершенно согласны, считали друг друга виновными в грубой ошибке, а иногда и в искажении информации по этому вопросу.

Чтобы дать объяснения, с которыми необходимо принять доктрину о невозможности избытка всех товаров, мы должны на мгновение обратиться к аргументу, с помощью которого обычно утверждается эта невозможность.

Говорят, что никогда не может быть недостатка в покупателях на все товары; потому что тот, кто предлагает товар на продажу, желает получить товар в обмен на него и, следовательно, является покупателем просто потому, что он продавец. Продавцы и покупатели для всех товаров, взятых вместе, должны, в силу метафизической необходимости данного случая,

находиться в точном равновесии друг с другом; и если продавцов одной вещи больше, чем покупателей, то покупателей другой должно быть больше, чем продавцов.

Этот аргумент, очевидно, основан на предположении о состоянии товарообмена; и, исходя из этого предположения, он совершенно неоспорим. Когда два человека совершают акт обмена, каждый из них является одновременно продавцом и покупателем. Он не может продавать, не покупая. Если он не решит купить товар какого-то другого человека, он не продаст свой собственный.

Однако, если мы предположим, что используются деньги, эти утверждения перестанут быть в точности истинными. Следует признать, что ни один человек не желает денег ради них самих (за исключением очень редких случаев, когда скупцы являются исключением) и что тот, кто продает свой товар, получая взамен деньги, делает это с намерением купить на эти же деньги какой-нибудь другой товар. Таким образом, обмен с помощью денег, как часто наблюдалось, в конечном счете является не чем иным, как бартером. Но есть одно отличие — в случае бартера продажа и покупка одновременно смешиваются в одной операции; вы продаете то, что у вас есть, и покупаете то, что хотите, посредством одного неделимого действия, и вы не можете совершать одно, не совершая другого. Итак, эффект применения денег и даже их полезность заключаются в том, что они позволяют разделить этот единый акт обмена на два отдельных акта или операции; один из которых может быть выполнен сейчас, а другой — через год или когда это будет наиболее удобно. Хотя тот, кто продает, на самом деле продает только для того, чтобы купить, ему нет необходимости покупать в тот же момент, когда он продает; и поэтому он не обязательно увеличивает *непосредственный* спрос на один товар, когда он увеличивает предложение другого. Поскольку покупка и продажа теперь разделены, вполне может случиться, что в какой-то момент времени возникнет очень общее стремление продавать с возможно меньшей задержкой, сопровождаемое столь же общим стремлением откладывать все покупки как можно дольше. На самом деле это всегда так, в те периоды, которые описываются как периоды всеобщего избытка. И никто, после достаточного объяснения, не будет оспаривать возможность всеобщего избытка в этом смысле слова. Положение вещей, которое мы только что описали и которое не является чем-то необычным, соответствует этому.

Ибо, когда существует общее стремление продавать и общее нежелание покупать, товары всех видов долгое время остаются непроданными, а те, которые находят немедленный рынок сбыта, делают это по очень низкой цене. Если скажут, что когда все товары падают в цене, это падение не имеет значения, поскольку простая денежная цена не является существенной, в то время как относительная стоимость всех товаров остается неизменной, мы ответим, что это было бы верно, если бы низкие цены сохранялись вечно. Но поскольку очевидно, что рано или поздно цены снова вырастут, человек, который по необходимости вынужден продавать свой товар по низкой денежной цене, на самом деле является страдальцем, поскольку деньги, которые он получает, вскоре падают до своей обычной стоимости. Поэтому каждый человек, если может, откладывает продажу, сохраняя тем временем свой капитал непроизводительным и терпя, как следствие, потерю процентов. Для тех, кто не обязан продавать, это застой, а для тех, кто обязан.

Верно, что это состояние может быть лишь временным и даже должно смениться соответствующей реакцией насилия, поскольку те, кто продавал, не покупая, в конце концов обязательно купят, и тогда покупателей будет больше, чем продавцов. Но хотя общий

переизбыток по необходимости носит лишь временный характер, это не больше, чем можно сказать о каждом частичном переизбытке. Перенасыщенность рынка всегда носит временный характер и, как правило, сопровождается более чем обычным оживлением спроса.

Для того чтобы аргумент в пользу невозможности избытка всех товаров был применим к случаю, в котором используется средство обращения, деньги сами по себе должны рассматриваться как товар. Несомненно, следует признать, что не может быть избытка всех других товаров и избытка денег одновременно.

Но те, кто в периоды, подобные описанным нами, утверждали, что имел место избыток всех товаров, никогда не утверждали, что деньги были одним из этих товаров; они считали, что имел место не избыток, а недостаток средства обращения. То, что они называли общим переизбытком, было не переизбытком товаров по отношению к товарам, а переизбытком всех товаров по отношению к деньгам. Это сводилось к тому, что людям в целом в то конкретное время, исходя из общего ожидания того, что их призвут удовлетворить внезапные требования, больше нравилось обладать деньгами, чем любым другим товаром. Следовательно, деньги пользовались спросом, а все остальные товары пользовались сравнительно низкой репутацией. В крайних случаях деньги собираются массово и копятся; в более легких случаях люди просто откладывают расставание со своими деньгами или заключают какие-либо новые обязательства, чтобы расстаться с ними. Но в результате все товары падают в цене или становятся непригодными для продажи. Когда это происходит с одним-единственным товаром, говорят, что этого товара в избытке; и если это правильное выражение, то, по-видимому, в природе случая нет особой неуместности в том, чтобы сказать, что имеет место переизбыток всех или большинства товаров, когда все или большинство из них находятся в таком же затруднительном положении.

Однако чрезвычайно важно отметить, что избыток всех товаров в единственном возможном смысле означает лишь временное падение их стоимости по отношению к деньгам. Предполагать, что рынки всех товаров могут быть переполнены в каком-либо ином смысле, кроме этого, предполагает абсурдность того, что товары могут упасть в цене относительно самих себя; или что из двух товаров каждый может упасть относительно другого, при этом А становится эквивалентным В-х, а В - одновременно. И, возможно, достаточной причиной для того, чтобы не использовать фразы такого рода, является то, что они наводят на мысль о чрезмерном производстве. Нехватка рынка для одного товара может возникнуть из-за чрезмерного производства этого товара; но когда товары в целом становятся непригодными для продажи, это происходит по совершенно другой причине; избыточного производства товаров в целом быть не может.

Аргумент против возможности общего перепроизводства является вполне убедительным, поскольку он применим к доктрине о том, что страна может накапливать капитал слишком быстро; что производство в целом может, увеличиваясь быстрее, чем спрос на него, привести к бедствию всех производителей. Это положение, как ни странно, было почти общепринятой доктриной всего тридцать лет назад; и заслуга тех, кто его опроверг, гораздо больше, чем можно было бы заключить из крайней очевидности его абсурдности, когда оно изложено в своей естественной простоте. Верно, что если бы все потребности всех жителей страны были полностью удовлетворены, никакой дальнейший капитал не смог бы найти полезного применения; но в этом случае ничего не было бы накоплено. До тех пор, пока остаются люди, не

обладающие, мы не говорим о средствах к существованию, но о самых изысканных предметах роскоши, и которые трудились бы, чтобы обладать ими, существует занятие для капитала; и если товары, в которых нуждаются эти люди, не производятся и не предоставляются в их распоряжение, это может быть только потому, что не существует капитала, пригодного для использования, если не каких-либо других работников, то самих этих рабочих, для производства предметов для их собственного потребления. Ничто не может быть более химеричным, чем страх, что накопление капитала приведет к бедности, а не к богатству, или что оно когда-нибудь будет происходить слишком быстро для достижения своей цели. Нет ничего более истинного, чем то, что именно продукция образует рынок для продукции, и что каждое увеличение производства, если оно распределяется без просчетов между всеми видами продукции в пропорции, которую диктует частный интерес, создает или, скорее, конституирует свой собственный спрос.

Это истина, которую схватили и навязали отрицатели всеобщего перепроизводства; при этом никто не претендует на то, что к ней что-либо было добавлено или вычтено из нее в настоящем исследовании. Но считается, что те, кто получит доктрину вместе с объяснениями, которые мы дали, поймут более ясно, чем прежде, что в ней подразумевается, а чего нет; и увидят, что при правильном понимании она никоим образом не противоречит тем очевидным фактам, которые общеизвестны и признаны не только возможными, но и действительными и даже часто встречающимися. Рассматриваемая доктрина только кажется парадоксальной, потому что обычно она выражалась так, что явно противоречила этим хорошо известным фактам; которые, однако, были одинаково хорошо известны авторам доктрины, которые, следовательно, могли лишь по неосторожности принять любую форму выражения, которая могла бы непредвзятому человеку показаться несовместимой с ней. Основы доктрины сохраняются, когда допускается, что не может быть постоянного избытка производства или накопления; хотя в то же время допускается, что, как может быть временный избыток любого отдельного предмета, рассматриваемого отдельно, так может быть и товаров в целом, не вследствие перепроизводства, а из-за отсутствия коммерческого доверия.

#### **ПРИМЕЧАНИЕ:**

[6]

Вероятно; поскольку большинство предметов декоративного назначения по-прежнему требуются от одних и тех же производителей, эти производители с их капиталом, вероятно, последуют за своими покупателями. Кроме того, переезжая с места на место в пределах одной и той же страны, большинство людей скорее предпочтут сменить место жительства, чем работу. Но движение на этот счет было бы взаимным.

---

### ОЧЕРК III.

## О СЛОВАХ "ПРОДУКТИВНЫЙ" И "НЕПРОДУКТИВНЫЙ".

Вероятно, было бы трудно указать на какие-либо два слова, относительно правильного использования которых политические экономисты расходились больше, чем в отношении двух слов *производительный* и *непроизводительный*, независимо от того, рассматриваются ли они применительно к *труду*, к *потреблению* или к *расходам*.

Хотя это вопрос исключительно номенклатурного характера, он достаточно важен, чтобы стоило предпринять еще одну попытку его удовлетворительного решения. Ибо, хотя авторы по политической экономии не пришли к согласию в идеях, которые они привыкли присоединять к этим терминам, термины обычно использовались для обозначения идей, имеющих очень большое значение, и невозможно, чтобы самим идеям не была придана некоторая неопределенность из-за расплывчатости в употреблении слов, которыми они обычно обозначаются. Далее, до тех пор, пока сохраняется педантичное возражение против введения новых технических терминов, те, кто точно мыслит на моральные и политические темы, ограничены очень скудным словарным запасом для выражения своих идей. Поэтому очень важно, чтобы слова, с которыми знакомо человечество, были использованы с максимально возможной пользой в качестве инструментов мышления; чтобы одно слово не использовалось как знак идеи, которая уже достаточно выражена другим словом; и чтобы слова, которые требуются для обозначения идей большой важности, не были узурпированы для выражения таких, которые сравнительно незначительны.

Фразы *производительный труд* и *производительное потребление* использовались некоторыми авторами по политической экономии с очень большой широтой. Они рассмотрели и классифицировали как производительный труд и производительное потребление весь труд, который служит какой—либо *полезной* цели, - все потребление, которое не является *расточительством*. Мистер Мак-Куллох утверждал, *дословно*, что труд мадам Паста с таким же правом может называться производительным трудом, как и труд прядильщицы хлопка.

Используемые в этом смысле слова *продуктивный* и *непродуктивный* излишни, поскольку слов *полезный* и *приятный*, с одной стороны, *бесполезный* и *никчемный* - с другой, вполне достаточно для выражения всех идей, к которым здесь применимы слова *продуктивный* и *непродуктивный*.

Таким образом, такое использование терминов противоречит целям языка.

Те авторы, которые использовали эти слова в более ограниченном смысле, обычно понимали под производительным или непроизводительным трудом труд, производящий богатство, или непроизводительный для богатства. Но что такое богатство? И здесь слова "производительный" и "непродуктивный" были подвергнуты дополнительной двусмысленности, соответствующей различному расширению, которое разные авторы придавали термину "богатство".

Некоторые дали название богатству *всем вещам*, которые служат для использования или наслаждения человечества и которые обладают меновой стоимостью. Это последнее

предложение добавлено для исключения воздуха, солнечного света и любых других вещей, которые могут быть получены в неограниченном количестве без труда или жертв; вместе со всеми такими вещами, которые, хотя и произведены трудом, не пользуются достаточной общей оценкой, чтобы иметь какую-либо цену на рынке.

Но когда это определение получило объяснение, многие люди были склонны интерпретировать "*все вещи*", которые служат для использования или наслаждения человека" как подразумевающие только все *материальные* вещи. *Нематериальные* продукты они отказывались рассматривать как богатство; а труд или затраты, которые не приносили ничего, кроме нематериальных продуктов, они характеризовали как непроизводительный труд и непроизводительные расходы.

На это был или мог быть дан ответ, что согласно этой классификации труд плотника в его ремесле является производительным трудом, но труд того же человека в обучении своему ремеслу был непроизводительным трудом. И все же очевидно, что в обоих случаях его труд был направлен исключительно на то, что считается производством: одно было одинаково необходимо, как и другое, для достижения конечного результата. Далее, если бы мы приняли приведенное выше определение, мы были бы вынуждены сказать, что нация, ремесленники которой были вдвое искуснее, чем у другой нации, не была, *при прочих равных условиях*, более богатой; хотя очевидно, что каждым из результатов богатства и всем, ради чего желают богатства, первая страна обладала бы в большей степени, чем вторая.

Любая классификация, согласно которой корзина вишен, собранных и съеденных в следующую минуту, называется богатством, в то время как в этом титуле отказано приобретенным навыкам тех, кто признан производительными работниками, является чисто произвольным разделением и не способствует достижению целей, для которых разработаны классификация и номенклатура.

Чтобы преодолеть все трудности, некоторые политические экономисты, по-видимому, склонны использовать термины, выражающие различие, действительно достаточно определенное, но более произвольное и имеющее меньше оснований по своей природе, чем любое из первых. Они не допустят, чтобы какой-либо труд или какие-либо расходы назывались производительными, если только продукт, который они дают, не возвращается в руки того самого человека, который произвел эти расходы. Хеджирование и отвод канавы они называют производительным трудом, хотя эти операции способствуют производству лишь косвенно, защищая продукт от уничтожения; но необходимые расходы, понесенные правительством для защиты собственности, они настаивают на этом, потребляются непроизводительно: хотя, как было хорошо указано м-ром Мак-Куллохом, эти расходы в их отношении к национальному богатству в точности аналогичны заработной плате хеджера или землеройщика. Единственная разница заключается в том, что фермер, который платит за изгородь и рытье канав, является лицом, которому достается последующий прирост производства, в то время как правительство, которое работает за счет сотрудников полиции и судов, не получает, как необходимое следствие, обратно в свою казну прирост национального богатства, являющийся результатом сохранности собственности.

Было бы бесконечно указывать на странности и несоответствия, вытекающие из этой классификации. Независимо от того, понимаем ли мы слова "богатство" и "производство" в самом широком или в самом ограниченном смысле, в котором они когда-либо употреблялись,

никто не будет оспаривать, что дороги, мосты и каналы в значительной степени и самым непосредственным образом способствуют увеличению производства и богатства. Труд и денежные ресурсы, затраченные на их строительство, считались бы, согласно вышеупомянутой теории, производительными, если бы каждый владелец земли был по закону обязан построить такую часть дороги или канала, которая проходит через его собственную ферму. Если вместо этого правительство сделает дорогу и сделает ее бесплатной для проезда населения, труд и расходы при вышеупомянутой системе будут явно непродуктивными. Но если правительство или ассоциация частных лиц проложили дорогу и ввели пошлину, чтобы покрыть расходы, мы не понимаем, как эти авторы могли отказать "расходам" в названии производственных расходов. Из этого следует, что тот же самый труд и затраты, если они даются безвозмездно, должны называться непроизводительными, которые, если бы за них взималась плата, были бы названы производительными.

Когда на эти следствия чисто произвольной классификации, на которую мы ссылаемся, указывали и на которые жаловались, единственный ответ, который, как мы когда-либо видели, был дан на возражение, состоит в том, что демаркационная линия должна быть где-то проведена и что в каждой классификации существуют промежуточные случаи, которые можно было бы с почти равным основанием отнести либо к одному классу, либо к другому.

Этот ответ, как нам представляется, указывает на недостаток достаточно точного и разборчивого восприятия, на то, какого рода неточность обычно невозможно избежать при классификации, и на то, что это за другой вид неточности, от которого она всегда может быть и должна быть освобождена.

Сами классы могут быть, мысленно говоря, совершенно определенными, хотя не всегда бывает легко сказать, к какому из них принадлежит конкретный объект. Когда неясно, к какому из двух классов следует отнести объект, если классификация составлена должным образом и должным образом выражена, неопределенность может касаться только фактического факта. Неясно, к какому классу принадлежит объект, поскольку сомнительно, обладает ли он в большей степени характеристиками одного класса или характеристиками другого. Но сами характеристики могут быть определены и различимы с высочайшей точностью, и так должно быть всегда. Особенно это необходимо в случае, подобном настоящему, потому что здесь имеет значение только различие между идеями. То, что мы должны быть способны с легкостью распределять все занятия между этими двумя классами, не имеет какого-либо особого значения.

Часто говорят, что классификация - это просто вопрос удобства. Это утверждение верно в одном смысле, но не в том случае, если его смысл заключается в том, что наиболее правильной классификацией является та, при которой легче всего сказать, принадлежит ли объект к одному классу или к другому. Использование классификации заключается в том, чтобы фиксировать внимание на различиях, существующих между вещами; и это наилучшая классификация, основанная на наиболее важных различиях, каковы бы ни были возможности, которые она может предоставить для определения местоположения различных объектов, существующих в природе. Таким образом, определяя значение слов "продуктивный" и "непродуктивный", мы должны постараться придать им значение наиболее важных различий, которые они могут выражать без слишком явного нарушения общепринятого употребления.

Далее, когда мы ограничены использованием старых слов, нам следует, насколько это возможно, стараться, чтобы не было необходимости бороться со старыми ассоциациями,

связанными с этими словами. Мы должны, по возможности, придать этим словам такое значение, чтобы утверждения, в которых люди привыкли их использовать, оставались, насколько это возможно, истинными; и чтобы чувства, обычно возбуждаемые ими, были такими, какие должны вызывать вещи, которым мы намереваемся их присвоить.

Мы попытаемся объединить эти условия в результате следующего исследования.

Каким бы образом политические экономисты ни определяли производительный и непроизводительный труд или потребление, следствия, которые они извлекли из этого определения, почти одинаковы. Все они допускают, что пропорционально количеству производительного труда и потребления в стране страна обогащается: пропорционально количеству непроизводительного труда и потребления страна беднеет. Продуктивные расходы они привыкли рассматривать как выигрыш; непроизводительные расходы, какими бы полезными они ни были, - как жертву. Непроизводительное расходование того, что должно было быть израсходовано продуктивно, они всегда характеризуют как разбазаривание ресурсов и называют это расточительством. Производительное расходование того, что могло бы, не посягая на капитал, быть израсходовано непроизводительно, называется сбережением, экономией, бережливостью. Нужда, нищета и голод описываются как удел нации, которая с каждым годом использует все меньше и меньше своей рабочей силы и ресурсов в производстве; растущий комфорт и богатство в результате ежегодного увеличения количества используемого таким образом богатства.

Давайте затем рассмотрим, какие качества в расходах и применении рабочей силы действительно вытекают из всех вышеупомянутых последствий.

Цель, на которую направлен весь труд и все расходы, двояка. Иногда это *наслаждение* немедленно; исполнение тех желаний, удовлетворение которых желательно само по себе. Всякий раз, когда труд или расходы не понесены *немедленно* ради получения удовольствия и все же не полностью потрачены впустую, они должны быть понесены с целью получения удовольствия *косвенно* или опосредованно; путем либо ремонта и увековечения, либо добавления к *постоянным источникам* наслаждения.

Источники наслаждения можно накапливать и накапливать; само наслаждение - нет. Богатство страны состоит из общей суммы содержащихся в ней постоянных источников наслаждения, материальных или нематериальных, и труд или затраты, которые направлены на увеличение или поддержание этих постоянных источников, следует, по нашему мнению, называть производительными.

Труд, который используется с целью непосредственного получения удовольствия, такой как труд исполнителя на музыкальном инструменте, мы называем непроизводительным трудом. Все, что потребляет такой исполнитель, мы рассматриваем как непроизводительно потребленное: совокупное количество источников наслаждения, которыми обладает нация, уменьшается на количество того, что он потребил: тогда как, если бы это было дано ему в обмен на его услуги по производству пищи или одежды, общее количество постоянных источников наслаждения в стране могло бы не уменьшиться, а увеличиться.

Таким образом, исполнитель на музыкальном инструменте является, насколько это относится к этому акту, не производительным, а непроизводительным работником. Но что мы скажем о мастере, изготовившем музыкальный инструмент? Большинство людей сказали бы, что он

производительный работник; и не без оснований; потому что музыкальный инструмент является постоянным источником наслаждения, которое не начинается и не заканчивается наслаждением и, следовательно, допускает накопление.

Но *мастерство* музыканта является постоянным источником удовольствия, так же как инструмент, на котором он играет: и хотя мастерство - это не материальный объект, а качество объекта, а именно рук и ума исполнителя; тем не менее мастерство обладает меновой стоимостью, приобретается трудом и капиталом и может храниться и накапливаться. Умение, следовательно, должно рассматриваться как богатство; а труд и средства, затраченные на приобретение навыков во всем, что приносит пользу или удовольствие человечеству, должны рассматриваться как продуктивно примененные и израсходованные.

Мастерство производительного рабочего аналогично механизму, с которым он работает: ни то, ни другое не доставляет удовольствия и не ведет к нему непосредственно, но оба ведут к нему косвенно, и оба одинаковым образом. Если прядильщик - это богатство, то мастерство прядильщика - это тоже богатство. Если механик, изготовивший прялку, трудился производительно, то прядильщик также трудился производительно, когда обучался своему ремеслу: и то, что они оба потребляли, потреблялось производительно, то есть потребление имело тенденцию не к уменьшению, а к увеличению суммы постоянных источников наслаждения в стране, осуществляя создание новых источников, более чем равных объему потребления.

Мастерство портного и инструменты, которыми он пользуется, точно так же способствуют удобству того, кто носит пальто, а именно отдаленным образом: непосредственно этому способствует само пальто. Мастерство мадам Паста, а также здание и декорации, которые способствуют эффекту ее выступления, точно так же способствуют получению удовольствия зрителями, а именно непосредственным способом, без каких-либо промежуточных инструментов. Здание и декорации расходуются непроизводительно, а мадам Паста трудится и потребляет непроизводительно; ибо здание используется и изнашивается, и мадам Паста выступает немедленно для удовольствия зрителей, не оставляя в результате представления какого-либо постоянного результата, обладающего меновой ценностью: следовательно, эпитет "непроизводительный" должен быть в равной степени применен к постепенному изнашиванию кирпичей и строительного раствора, ежевечернему расходованию наиболее скоропортящихся "ценностей" театра, труду мадам Паста в актерском мастерстве и оркестра в игре. Но, несмотря на это, архитектор, построивший театр, был производительным работником; такими же были производители скоропортящихся продуктов; такими же были те, кто сконструировал музыкальные инструменты; и такими же, позволим себе добавить, были те, кто обучал музыкантов, и все люди, которые, возможно, дали мадам Паста инструкции, способствовали формированию ее таланта. Все эти люди вносили свой вклад в получение удовольствия аудиторией одним и тем же способом, хотя и отдаленным, а именно путем создания *постоянного источника удовольствия*.

Разница между этим случаем и уже описанным случаем с прядильщиком хлопка заключается в следующем. Прядильная машина и мастерство прядильщицы хлопка являются не только результатом производительного труда, но и сами по себе продуктивно потребляются. Музыкальный инструмент и мастерство музыканта в равной степени являются результатом производительного труда, но сами по себе потребляются непроизводительно.

Давайте теперь рассмотрим, какие виды труда и потребления или трат будут классифицироваться как производительные, а какие как непроизводительные в соответствии с этим правилом.

Продуктивными всегда являются следующие действия:

Труд и затраты, непосредственной целью или следствием которых является создание какого-либо материального продукта, полезного или приемлемого для человечества.

Труд и затраты, прямым следствием и целью которых является наделение человека или других одушевленных существ способностями или качествами, полезными или приятными для человечества и обладающими меновой стоимостью.

Труд и затраты, которые, не имея своей прямой целью создание какого-либо полезного материального продукта, физических или умственных способностей или качеств, тем не менее, косвенно направлены на достижение той или иной из этих целей и прилагаются исключительно для этой цели.

Нижеперечисленные виды деятельности являются частично продуктивными и частично непродуктивными и не могут быть отнесены однозначно ни к одному из классов:

Труд или затраты, которые действительно создают или способствуют созданию какого-либо полезного материального продукта, физической или умственной способности или качества, но которые не производятся и не прилагаются исключительно для этой цели; имеющие также другую и, возможно, главную цель - наслаждение или поощрение наслаждения.

Таков труд судьи, законодателя, полицейского, солдата; и расходы, понесенные на их содержание. Эти функционеры защищают и обеспечивают человечеству исключительное владение такими материальными продуктами или приобретенными способностями, которые принадлежат им; и благодаря безопасности, которую они таким образом обеспечивают, они косвенно увеличивают производство в степени, намного превышающей затраты, необходимые для их содержания. Но это не единственная цель, ради которой они существуют; они защищают человечество не только от обладания своими постоянными ресурсами, но и от получения реальных удовольствий; и пока что, хотя они и в высшей степени полезны, их нельзя считать производительными работниками в соответствии с тем различием, которое мы пытались установить.

Таковы также труд и заработная плата домашней прислуги. Таких людей развлекают главным образом ради простого удовольствия; но большинство из них время от времени, а некоторые и обычно, оказывают услуги, которые следует рассматривать как производительные по своей природе; такие как кулинария, последняя стадия производства продуктов питания; или садоводство, отрасль сельского хозяйства.

Следующие действия совершенно непродуктивны:

Труд и понесенные расходы, затраченные непосредственно и исключительно с целью получения удовольствия и не вызывающие к существованию ничего, будь то субстанция или качество, но такие, которые возникают и исчезают в процессе получения удовольствия.

Приложенный труд и произведенные расходы бесполезны или являются чистой тратой времени и не приносят ни прямого наслаждения, ни постоянных источников наслаждения.

Могут возразить, что расходы, понесенные даже ради чистого удовольствия, способствуют производству косвенно, побуждая к напряжению. Таким образом, некоторые авторы предполагают, что вид великолепия богатого заведения вызывает в уме неимущего зрителя искреннее желание наслаждаться той же роскошью и, как следствие, стремление работать с энергией и усердием и откладывать из своего заработка, увеличивая таким образом производительный капитал страны.

Верно, что человечество, по большей части, побуждается к производственной деятельности исключительно желанием впоследствии потребить результат своего труда и накопления. Потребление, называемое непроизводительным, то есть то, прямым результатом которого является наслаждение, в действительности является целью, для достижения которой производство является лишь средством; и только стремление к цели побуждает кого-либо прибегать к средствам.

Но, несмотря на это, чрезвычайно важно отметить различие между трудом и потреблением, непосредственной целью которых является наслаждение, и трудом и потреблением, непосредственной целью которых является воспроизводство. Хотя вид первого может еще больше стимулировать то стремление к удовольствиям, которые дает богатство, для возбуждения которого было бы достаточно простого знания без непосредственного видения (и не останавливаясь на том соображении, что если пример крупных расходов побуждает одного человека к накоплению, то двоих к расточительным расходам); тем не менее, если мы обратим внимание только на предполагаемые результаты или на те, которые непосредственно вытекают из потребления и связь которых с ним можно отчетливо проследить, это, очевидно, сделает страну беднее в отношении постоянных источников наслаждения; в то время как воспроизводственное потребление делает страну богаче в отношении эти же источники. Кроме того, если то, что тратится просто на удовольствие, косвенно способствует увеличению богатства, это может быть сделано только путем побуждения других *не* тратить деньги просто на удовольствие.

Прежде чем оставить эту тему, следует добавить еще одно наблюдение. Не следует предполагать, что то, что расходуется на непроизводительных работников, обязательно полностью непроизводительно потребляется. Непроизводительные работники могут откладывать часть своей заработной платы и вкладывать ее в производительную занятость.

Нет ничего необычного в том, чтобы говорить о том, что выплачивается в виде заработной платы рабочему, как о том, что таким образом *потребляется*, как если бы вся прибыль и убытки нации были отражены в бухгалтерской книге капиталиста. Говорят, что то, что уплачивается за производительный труд, потребляется производительно; говорят, что то, что уплачивается за непроизводительный труд, потребляется непроизводительно. Правильнее было бы сказать не о том, что она продуктивно или непроизводительно *потребляется*, а о том, что она продуктивно или непроизводительно *расходуется*; в противном случае мы были бы вынуждены сказать, что она потребляется дважды; в первый раз, возможно, непроизводительно, а во второй, возможно, продуктивно.

Чтобы определить, каким образом потребляется заработная плата рабочего, мы должны проследить, как она попадает в руки самого рабочего. Можно сказать, что столько, сколько необходимо производительному рабочему для поддержания совершенного здоровья и пригодности к его работе, потребляется производительно. К этому следует добавить то, что он тратит на воспитание детей до того возраста, когда они становятся способными к производительному труду. Если состояние рынка рабочей силы таково, что позволяет ему получать больше, он может либо сберечь эти деньги, либо, как принято выражаться, потратить их. Если он откладывает какую-либо часть, то эту (если только она не просто откладывается) он намеревается продуктивно использовать, и она будет продуктивно потреблена. Если он тратит их, то потребление направлено на немедленное получение удовольствия и, следовательно, непродуктивно.

Это предполагает еще одно исправление в устоявшейся формулировке. Политэкономисты обычно определяют "чистый продукт" как ту часть годового валового продукта страны, которая остается после возмещения ежегодно потребляемого капитала. Это, как они далее объясняют, состоит из прибыли и ренты; заработная плата включается в другую часть валового продукта, ту, которая идет на возмещение капитала. После этого определения они обычно переходят к тому, чтобы сказать нам, что чистый продукт, и только он, составляет фонд, из которого нация может накапливать и добавлять к своему капиталу, а также то, что она может, не снижая уровня благосостояния, расходовать непроизводительно или для удовольствия. Итак, невозможно, чтобы оба вышеприведенных утверждения могли быть истинными. Если чистый продукт - это то, что остается после замещения капитала, то чистый продукт - это не единственный фонд, из которого может быть произведено накопление, поскольку накопление может быть произведено за счет заработной платы; это во всех странах один из важнейших источников, а в таких странах, как Америка, возможно, величайший источник накопления. Если, с другой стороны, желательно сохранить название чистого продукта для обозначения фонда, доступного для накопления или непроизводительного потребления, мы должны определить чистый продукт по-другому. Определение, которое представляется наиболее подходящим для того, чтобы сделать истинными обычные доктрины, относящиеся к чистому продукту, было бы следующим:

Чистый продукт страны - это все, что ежегодно производится сверх того, что необходимо для поддержания в исправном состоянии запасов материалов и орудий труда, для поддержания жизни всех производительных работников и их работоспособности, а также для простого поддержания их численности без увеличения. То, что требуется для этих целей или, другими словами, для поддержания производственных ресурсов страны, не может быть отвлечено от своего назначения без того, чтобы не сделать нацию в целом беднее. Но все, что произведено сверх этого, находится ли оно в руках рабочего, капиталиста или любого из многочисленных разновидностей арендаторов, может быть изъято для немедленного использования без ущерба для производственных ресурсов общества; и любая его часть, не изъятая таким образом, представляет собой явное дополнение к национальному капиталу или к постоянным источникам использования.

---

## ОЧЕРК IV.

### О ПРИБЫЛИ И ПРОЦЕНТАХ.

Прибыль на капитал - это излишек, который остается капиталисту после возмещения его капитала, а отношение, которое этот излишек имеет к самому капиталу, есть *норма* прибыли.

Поскольку это определение прибыли, может показаться естественным принять в качестве достаточной теории в отношении нормы прибыли то, что она зависит от производительной силы капитала. Некоторые страны имеют преимущество перед другими, будь то природа или искусство, в средствах производства. Если сила почвы или машин позволяет капиталу производить то, что необходимо для замещения самого себя, и на двадцать процентов больше, прибыль составит двадцать процентов; и так далее.

Это, соответственно, популярный способ рассуждения на тему прибыли; но он имеет лишь видимость, а не реальность объяснения. "Производительная сила капитала", хотя это распространенное и, для некоторых целей, удобное выражение, является обманчивым. Капитал, строго говоря, не обладает производительной силой. Единственная производительная сила - это сила труда; ей, без сомнения, помогают орудия труда и она воздействует на материалы. Та часть капитала, которая состоит из орудий труда и материалов, может быть названа, пожалуй, без особого преувеличения, производительной силой, потому что они вносят свой вклад, наряду с трудом, в завершение производства. Но та часть капитала, которая состоит из заработной платы, не обладает собственной производительной силой. Заработная плата не обладает производительной силой; она является ценой производительной силы. Заработная плата наряду с трудом вносит свой вклад в производство товаров не больше, чем цена орудий труда вносит свой вклад вместе с самими орудиями труда. Если бы рабочую силу можно было получить без покупки, то без заработной платы можно было бы обойтись. Та часть капитала, которая расходуется на заработную плату за труд, является лишь средством, с помощью которого капиталист обеспечивает себе путем покупки использование того труда, в котором действительно заключается производительная сила.

Правильный взгляд на капитал состоит в том, что все, чем обладает человек, составляет его капитал, при условии, что он способен и намеревается использовать его не для потребления с целью получения удовольствия, а для того, чтобы самому владеть средствами производства с намерением использовать эти средства производительно. Итак, средствами производства являются труд, орудия труда и материалы. Единственная производительная сила, которая где-либо существует, - это производительная сила труда, орудий труда и материалов.

По этой причине нам нет необходимости полностью запрещать выражение "производительная сила капитала"; но мы должны тщательно отметить, что оно может означать только то количество реальной производительной силы, которым может распоряжаться капиталист посредством своего капитала. Это может измениться, хотя производительная сила труда остается прежней. Заработная плата, например, может повыситься; и тогда, хотя все условия производства останутся точно такими же, какими они были раньше, тот же капитал принесет

меньшую отдачу, потому что он приведет в движение меньшее количество производительного труда.

Следовательно, мы можем рассматривать капитал производителя как измеряемый средствами, которыми он располагает для приобретения различных предметов первой необходимости производства, а именно рабочей силы и различных предметов, которые требуются труду в качестве материалов или которыми он пользуется как вспомогательными средствами.

Соотношение между ценой, которую он должен заплатить за эти средства производства, и продуктом, который они позволяют ему производить, является *нормой его прибыли*. Если он должен отдавать за труд и орудия труда четыре пятых того, что они произведут, оставшаяся пятая часть составит его прибыль и обеспечит ему ставку один к четырем, или двадцать пять процентов, от его издержек.

Здесь необходимо отметить то, что действительно ни при какой возможности не может быть понято неправильно, но, возможно, может быть упущено из виду в случаях, когда внимание к этому необходимо, а именно, что мы сейчас говорим о *норме* прибыли, а не о валовой прибыли. Если капитал страны очень велик, прибыль всего в пять процентов от него может быть гораздо более значительной, может поддерживать гораздо большее число капиталистов и их семьи в гораздо большем достатке, чем прибыль в двадцать пять процентов от сравнительно небольшого капитала бедной страны. *Валовая* прибыль страны - это действительное количество предметов первой необходимости, удобств и роскоши, которые делятся между ее капиталистами; но независимо от того, велика она или мала, норма прибыли может быть совершенно одинаковой. Норма прибыли - это отношение прибыли к капиталу, которое избыточный продукт после возмещения затрат относит к затратам. Короче говоря, если мы сравним *цену, уплаченную* за труд и орудия труда, с тем, что этот труд и эти орудия будут *производить*, исходя из этого соотношения, мы можем рассчитать норму прибыли.

Как валовая прибыль может быть очень разной, хотя норма прибыли одна и та же, так и абсолютная цена, уплаченная за труд и орудия труда, может быть очень разной, и все же соотношение между уплаченной ценой и полученным продуктом может быть точно таким же. Для большей ясности давайте пока опустим рассмотрение инструментов, материалов и т. Д. И представим производство как результат исключительно труда. Предположим, что в определенной стране заработная плата каждого рабочего составляет одну четверть пшеницы в год, и 100 человек могут произвести за один год 120 четвертей. Здесь цена, уплачиваемая за труд, относится к продукту этого труда в соотношении 100-120, а прибыль составляет 20 процентов. Предположим теперь, что в другой стране заработная плата всего лишь вдвое превышает ту, которая была в стране, предполагавшейся ранее; а именно, две четверти пшеницы в год на каждого рабочего. Но предположим также, что производительная сила труда вдвое выше, чем в первой стране; что благодаря большему плодородию почвы 100 человек могут производить 240 кварталов вместо 120, как раньше. Здесь очевидно, что реальная цена, уплачиваемая за труд, в одной стране вдвое выше, чем в другой; но так как продукт также вдвое выше, то соотношение между ценой труда и продуктом труда остается точно таким же: затраты в 200 кварталов дают отдачу в 240 кварталов, а прибыль, как и прежде, составляет 20%.

Таким образом, прибыль (имеется в виду не валовая прибыль, а норма прибыли) зависит (не от цены труда, инструментов и материалов, а) от соотношения между ценой труда, инструментов и материалов и производимой из них продукцией: от пропорциональной доли продукции

промышленности, которую необходимо предложить, чтобы приобрести эту промышленность и средства приведения ее в движение.

---

До сих пор мы говорили об орудиях труда, зданиях и материалах как о предметах первой необходимости производства, связанных с трудом и в равной степени необходимых для него. Это верно; но верно также и то, что орудия труда, здания и материалы сами по себе являются продуктом труда; и что единственной причиной (за исключением случаев монополии) того, что они имеют какую-либо ценность, является труд, необходимый для их производства.

Если бы орудия труда, здания и материалы были спонтанными дарами природы, не требующими труда ни для их производства, ни для присвоения; и если бы они были таким образом дарованы человечеству в неограниченном количестве и без возможности монополизации, они все еще были бы такими же полезными, такими же незаменимыми, как и сейчас; но поскольку их, подобно воздуху и солнечному свету, можно было бы получать без затрат или жертв, они не составляли бы части издержек производства, и не требовалось бы откладывать какую-либо часть продукта, чтобы возместить затраты, произведенные на эти цели. Следовательно, весь продукт после возмещения заработной платы был бы чистой прибылью для капиталиста.

Только труд является основным средством производства; "первоначальные покупные деньги, которые были уплачены за все". Инструменты и материалы, как и другие вещи, изначально не стоили ничего, кроме рабочей силы, и имеют ценность на рынке только потому, что за них была выплачена заработная плата. Труд, затраченный на изготовление инструментов и материалов, добавляется к труду, впоследствии затраченному на обработку материалов с помощью инструментов, общая сумма дает весь труд, затраченный на производство готового товара. Следовательно, в конечном счете, труд представляется единственной существенной частью производства. Заменить капитал - значит заменить не что иное, как заработную плату за примененный труд. Следовательно, весь излишек после возмещения заработной платы составляет прибыль. Из этого, по-видимому, следует, что соотношение между заработной платой и продуктом этого труда дает норму прибыли. И таким образом мы приходим к принципу м-ра Рикардо, согласно которому прибыль зависит от заработной платы; она растет по мере падения заработной платы и падает по мере ее повышения.

Чтобы защитить это положение (наиболее совершенную форму, в которой закон прибыли, по-видимому, был до сих пор представлен) от неправильного понимания, требуется одно или два поясняющих замечания.

Если под заработной платой понимать то, что составляет действительное богатство рабочего, - количество продукта, которое он получает в обмен на свой труд, - то утверждение, что прибыль изменяется обратно пропорционально заработной плате, будет явно ложным. Норма прибыли (как уже было замечено и показано на примерах) зависит не от цены труда, а от соотношения между ценой труда и продуктом его производства. Если продукт труда велик, цена труда также может быть велика без какого-либо уменьшения нормы прибыли: и в самом деле, норма прибыли наиболее высока в тех странах (как, например, в Северной Америке), где рабочий получает наиболее высокое вознаграждение. Ибо заработная плата за труд, хотя и столь

большая, находится в меньшей пропорции к обильному *продукту* труда там, чем где бы то ни было.

Но это не влияет на истинность принципа мистера Рикардо в том виде, в каком он сам его понимал; потому что увеличение реальных удобств рабочего не рассматривалось им как повышение заработной платы. На его языке говорилось, что заработная плата повышается только тогда, когда она повышается не просто в количестве, но в *стоимости*. Для самого рабочего (сказал бы он) важным обстоятельством является *количество* его вознаграждения, но его *стоимость* - единственное, что имеет значение для лица, покупающего его труд.

Норма прибыли зависит не от абсолютной или реальной заработной платы, а от *величины* заработной платы.

Если бы, однако, под ценностью г-н Рикардо подразумевал *меновую* стоимость, его предположение все равно было бы далеко от истины. Прибыль зависит от меновой стоимости вознаграждения рабочего не более, чем от его количества. Истина заключается в том, что под меновой стоимостью понимается количество товаров, которое рабочий может приобрести на свою заработную плату; так что, когда мы говорим об меновой стоимости заработной платы, мы говорим об их количестве под другим названием.

Однако мистер Рикардо не использовал слово "ценность" в смысле меновой стоимости.

Иногда в своих произведениях он не мог удержаться от использования этого слова так, как его используют другие люди, для обозначения ценности в обмене. Но чаще он употреблял его в присущем только ему самому смысле для обозначения издержек производства; другими словами, *количества труда*, требуемого для производства изделия; это было его критерием издержек производства. Таким образом, если шляпу можно было изготовить десятидневным трудом во Франции и пятидневным трудом в Англии, то, по его словам, стоимость шляпы во Франции была вдвое выше, чем в Англии. Если бы столетие назад четверть зерна можно было произвести, затратив вдвое меньше труда, чем необходимо в настоящее время, мистер Рикардо сказал, что стоимость четверти зерна удвоилась.

Следовательно, м-р Рикардо не сказал бы, что заработная плата повысилась, потому что рабочий мог получить за день работы два пуда муки вместо одного; но если бы в прошлом году он получил за день работы нечто такое, для производства чего требовалось восемь часов труда, а в этом году нечто такое, что требует девяти часов, то м-р Рикардо сказал бы, что заработная плата повысилась. Повышение заработной платы, по г-ну Рикардо, означало увеличение издержек производства заработной платы; увеличение количества часов труда, затрачиваемых на производство заработной платы за день труда; увеличение *доли* плодов труда, которые рабочий получает на свою долю; увеличение соотношения между заработной платой за его труд и продуктом его труда. Это теория: рассуждения, результатом которых она является, были приведены в предыдущих параграфах.

Некоторые из последователей м-ра Рикардо, или, точнее, из тех, кто в большинстве случаев принял взгляды политической экономии, которые его гений открыл первыми, дали объяснения доктрины м-ра Рикардо почти с тем же эффектом, что и приведенные выше, но в несколько иных терминах. Они сказали, что прибыль зависит не от *абсолютной*, а от *пропорциональной* заработной платы, которая, по их толкованию, означает долю, которую *в* получают рабочие, от общего объема продукта страны.,,

Однако кажется довольно необычным и неудобным использование языка - говорить о чем-либо как о зависящем от заработной платы, а затем объяснять, что под заработной платой вы имеете в виду заработную плату не отдельного рабочего, а всех рабочих в стране в совокупности. Человечество никогда не согласится называть что-либо повышением заработной платы, кроме повышения заработной платы отдельных работников, и поэтому предпочтительнее использовать формулировки, стремящиеся сосредоточить внимание на заработной плате отдельного человека. Заработная плата, однако, от которой, как говорят, зависит прибыль, несомненно, *пропорциональна* заработной плате, а именно пропорциональной заработной плате одного рабочего, то есть соотношению между заработной платой одного рабочего и (не всем продуктом страны, но) количеством того, что может произвести один рабочий; количеством той части коллективного продукта промышленности страны, которая может рассматриваться как соответствующая труду одного отдельного рабочего. Пропорциональную заработную плату, понимаемую таким образом, можно кратко назвать издержками производства заработной платы; или, еще более кратко, стоимостью заработной платы, подразумевая ее стоимость в "первоначальных покупных деньгах", рабочей силе.

Теперь мы пришли к четкому представлению о теории прибыли м-ра Рикардо в ее наиболее совершенном виде. И эту теорию мы рассматриваем как основу истинной теории прибыли. Все, что остается сделать, - это очистить его от определенных трудностей, которые все еще окружают его и которые, хотя и являются в большей степени кажущимися, чем реальными, не следует отбрасывать как полностью воображаемые.

Хотя верно, что орудия труда, материалы и постройки (хотелось бы, чтобы существовало какое-нибудь компактное обозначение для всех этих основных средств производства, взятых вместе) сами по себе являются продуктом труда и только поэтому могут быть отнесены к издержкам производства; однако *вся* их стоимость не сводима к заработной плате рабочих, которыми они были произведены. Заработная плата этим рабочим была выплачена капиталистом, и этот капиталист должен иметь такую же прибыль от своих авансов, как и любой другой капиталист; следовательно, когда он продает инструменты или материалы, он должен получить от покупателя не только возмещение уплаченной им заработной платы, но и столько больше, сколько позволит ему обычная норма прибыли. И когда производитель, купив инструменты и применив их в своем собственном деле, приходит к оценке своей прибыли, он должен отложить часть продукта, чтобы возместить не только заработную плату, выплачиваемую как им самим, так и изготовителем инструментов, но и прибыль изготовителя инструментов, авансированную им самим из своего собственного капитала.

Следовательно, неверно утверждать, что все, что капиталист сохраняет после возмещения заработной платы, образует его прибыль. Верно, что *вся* отдача на капитал составляет либо заработную плату, либо прибыль; но прибыль составляет не просто излишек после возмещения затрат; она также входит в сами затраты. Капитал расходуется частично на выплату или возмещение заработной платы, а частично на выплату прибыли другим капиталистам, согласие которых было необходимо для объединения средств производства.

Следовательно, если бы было изобретено какое-либо приспособление, с помощью которого можно было бы полностью или частично отказаться от той части затрат, которая состоит из предыдущей прибыли, то очевидно, что больше оставалось бы в виде прибыли непосредственного производителя; в то время как количество *труда*, необходимое для

производства данного количества товара, оставалось бы неизменным, равно как и количество продукта, уплаченного за этот труд, по-видимому, соотношение между ценой труда и его продуктом было бы таким же, как и прежде; что издержки производства заработной платы были бы такими же, пропорциональными заработной плате, равной то же самое, но прибыль разная.

Чтобы проиллюстрировать это простым примером, предположим, что одной трети продукта достаточно для возмещения заработной платы рабочих, которые непосредственно участвовали в производстве; что другая треть необходима для замены использованных материалов и основного капитала, изношенного в процессе производства; в то время как оставшаяся треть представляет собой явную прибыль, составляющую 50%. Предположим, например, что 60 сельскохозяйственных рабочих, получая за свою заработную плату 60 четвертей зерна, потребляют основного капитала и семян на сумму на 60 четвертей больше и что результатом их деятельности является продукт в 180 четвертей. Когда мы анализируем цену семян и орудий труда по элементам, мы находим, что они должны были быть продуктом труда 40 человек, ибо заработная плата этих 40 человек вместе с прибылью в предполагаемой ранее норме (50 процентов) составляет 60 кварталов. Следовательно, продукт, составляющий 180 четвертей, является результатом труда всего 100 человек, а именно 60 человек, упомянутых выше, и 40 человек, трудом которых были произведены основной капитал и семена.

Давайте теперь предположим, в качестве крайнего случая, что открыто какое-либо приспособление, посредством которого можно вообще отказаться от целей, на которые была потрачена вторая треть продукта: что изобретены какие-то средства, с помощью которых то же количество продукта может быть получено без участия какого-либо основного капитала или потребления какого-либо посевного материала, достаточно ценного, чтобы его стоило подсчитывать. Давайте, однако, предположим, что это невозможно сделать, не наняв дополнительного числа рабочих, равного тому, которое требуется для производства начального и основного капитала; так что экономия будет заключаться только в прибыли предыдущих капиталистов. Давайте, в соответствии с этим предположением, предположим, что при отказе от основного капитала и семян стоимостью 60 четвертей необходимо нанять 40 дополнительных рабочих, получающих по четверти зерна каждый, как и раньше.

Очевидно, что норма прибыли возросла. Она увеличилась с 50% до 60%. Доход в 180 четвертаков раньше можно было получить, только потратив 120 четвертаков; теперь его можно получить, потратив не более 100.

Следовательно, здесь наблюдается неоспоримый рост прибыли. Упала заработная плата в указанном выше смысле или нет? Казалось бы, нет.

Продукт (180 четвертей) является результатом того же количества труда, что и раньше, а именно труда 100 человек. Следовательно, четверть зерна по-прежнему, как и прежде, является продуктом  $10/18$  годового труда человека. Каждый рабочий получает, как и прежде, одну четверть зерна; следовательно, каждый получает продукт  $10/18$  годового труда одного человека, то есть те же издержки производства; каждый получает  $10/18$  продукта своего собственного труда, то есть ту же пропорциональную заработную плату; и рабочие все вместе по-прежнему получают ту же пропорцию, а именно  $10/18$ , от всего продукта.

Таким образом, нельзя не согласиться с выводом, что теория м-ра Рикардо несовершенна: что норма прибыли *не* зависит исключительно от величины заработной платы в его понимании, а

именно от количества труда, продуктом которого является заработная плата рабочего; что она *не* зависит исключительно от пропорциональной заработной платы, то есть от доли, которую рабочие коллективно получают от всего продукта, или от отношения заработной платы отдельного рабочего к продукту его индивидуального труда.

Следовательно, те политические экономисты, которые всегда были несогласны с доктриной м-ра Рикардо или которые, сначала признав, в конце концов отвергли ее, были настолько правы; но они совершили серьезную ошибку в том, что, с обычной односторонностью спорщиков, они не знали середины между абсолютным признанием и полным отрицанием; и не видели другого пути, кроме полного отказа от того, что было бы достаточно изменить.

Поразительно, насколько незначительной модификации будет достаточно, чтобы сделать доктрину м-ра Рикардо полностью истинной. Сомнительно даже, что он сам, если бы ему пришлось приспособить свои выражения к этому особому случаю, не объяснил бы свою доктрину так, чтобы сделать ее совершенно не вызывающей возражений.

Совершенно верно, что в уже использованном примере имеет место повышение прибыли, в то время как заработная плата, рассматриваемая в зависимости от количества труда, продуктом которого она является, вообще не изменилась. Но хотя заработная плата по-прежнему является продуктом того же *количества труда*, что и прежде, *издержки производства* заработной платы, тем не менее, упали, ибо в издержки производства входит другой элемент, помимо труда.

Мы уже отмечали (и сам пример, из которого возникла трудность, предполагает это), что издержки производства предмета состоят обычно из двух частей: *заработной платы* применяемого труда и *прибыли* тех, кто на какой-либо предшествующей стадии производства авансировал какую-либо часть этой заработной платы. Следовательно, изделие может быть продуктом того же количества труда, что и раньше, и все же, если удастся сэкономить какую-либо часть прибыли, которую последний производитель должен возместить предыдущим производителям, издержки производства изделия уменьшатся.

Теперь, в нашем примере, предполагается, что такое снижение себестоимости производства кукурузы имело место. Производство этого изделия стало менее затратным в соотношении шесть к пяти. Количество зерна, средства производства которого ранее можно было получить только за счет 120 кварталов, теперь может быть произведено средствами, достаточными для покупки 100 кварталов.

Но предполагается, что рабочий будет получать то же количество зерна, что и раньше. Он получает одну четверть. Следовательно, издержки производства заработной платы упали на одну шестую. Четверть зерна, составляющая вознаграждение одного рабочего, действительно является продуктом того же количества труда, что и раньше; но издержки производства при этом, тем не менее, уменьшаются. Теперь это продукт  $10/18$  человеческого труда, и ничего больше; тогда как раньше для его производства требовалось соединение этого количества труда с затратами в форме возмещения прибыли, составляющими на одну пятую больше.

Если бы издержки производства заработной платы остались такими же, как прежде, прибыль не смогла бы вырасти. Каждый рабочий получал одну четверть зерна; но одна четверть зерна в то время была результатом тех же издержек производства, что и  $1\frac{1}{5}$  четверти сейчас. Следовательно, для того чтобы каждый рабочий получал одинаковые издержки производства, каждый должен теперь получать одну четверть зерна, *плюс* одну пятую часть. Труд 100 человек

нельзя было купить по этой цене менее чем за 120 четвертей; а продукт в 180 четвертей давал бы только 50 процентов, как предполагалось вначале <sup>[7]</sup>.

Следовательно, строго верно, что норма прибыли изменяется обратно пропорционально издержкам производства заработной платы. Прибыль не может возрасти, если издержки производства заработной платы не упадут ровно на столько же; и не может упасть, если они не возрастут.

Доказательство этой позиции было приведено в цифрах и в конкретном случае: теперь мы изложим это в общих чертах и для всех случаев.

Для простоты мы предположили, что заработная плата выплачивается готовым товаром. Сельскохозяйственным рабочим, в нашем примере, платили зерном, и если бы мы назвали их ткачами, то предположили бы, что им платят тканями. Это предположение допустимо, поскольку очевидно, что в вопросе стоимости или издержек производства не имеет значения, какой именно предмет мы принимаем в качестве средства обмена. Это предположение, кроме того, рекомендует соответствовать самому обычному положению дел; ибо именно путем продажи своего собственного готового изделия каждый капиталист получает средства для найма рабочих для возобновления производства; что фактически то же самое, как если бы вместо того, чтобы продавать изделие за деньги и отдавать деньги своим рабочим, он отдал само изделие рабочим, и они продали его как хлеб насущный.

Следовательно, предполагая, что рабочему платят тем самым товаром, который он производит, очевидно, что, когда при производстве этого товара имеет место какая-либо экономия расходов, если рабочий по-прежнему получает те же издержки производства, что и раньше, он должен получать увеличенное количество в том же самом соотношении, в котором увеличилась производительная сила капитала. Но если это так, то затраты капиталиста будут точно в той же пропорции к прибыли, что и раньше, и прибыль не возрастет.

Следовательно, различия в норме прибыли и в издержках производства заработной платы идут рука об руку и неразделимы. Принцип м-ра Рикардо, гласящий, что прибыль не может возрасти, пока заработная плата не упадет, строго верен, если под низкой заработной платой понимать не просто заработную плату, которая является продуктом меньшего количества труда, но заработную плату, которая производится с меньшими затратами, учитывая труд и предыдущую прибыль вместе. Но толкование, которое некоторые экономисты вкладывают в доктрину м-ра Рикардо, когда они объясняют ее как означающую, что прибыль зависит от доли, которую рабочие коллективно получают от совокупного продукта, совершенно неверно, поскольку в нашем первом примере это оставалось тем же самым, и все же прибыль росла.

Единственное выражение закона прибыли, которое кажется правильным, состоит в том, что она зависит от издержек производства заработной платы. Это должно быть воспринято как высший принцип.

Из этого могут быть выведены все следствия, которые м-р Рикардо и другие сделали из его теории прибыли, изложенной им самим. Издержки производства заработной платы одного рабочего за год являются результатом действия двух сопутствующих элементов или факторов, а именно: во-первых, количества товаров, которое предоставляет ему состояние рынка труда; во-вторых, издержек производства каждого из этих товаров. Отсюда следует, что норма прибыли может возрасти только в сочетании с одним или другим из двух изменений: во—первых, с

уменьшением вознаграждения рабочего; или, во-вторых, с улучшением производства или расширением торговли, благодаря которым любой из предметов, обычно потребляемых рабочим, может быть получен с меньшими затратами. (Если улучшение касается какого-либо предмета, который не потребляется рабочим, это просто снижает цену этого предмета и, таким образом, приносит пользу капиталистам и всем другим людям, поскольку они являются потребителями этого конкретного предмета, и, можно сказать, увеличивает валовую прибыль, но не норму прибыли.)

Таким образом, с другой стороны, норма прибыли не может упасть, если только одновременно не произойдет одно из двух событий: во-первых, улучшение условий труда рабочего; или, во-вторых, возросшие трудности производства или импорта какого-либо предмета, который рабочий обычно потребляет. Прогресс народонаселения и земледелия имеет тенденцию к снижению прибыли по последнему из этих двух каналов вследствие хорошо известного закона приложения капитала к земле, согласно которому двойной капитал *ceteris paribus* дает двойной продукт. Следовательно, существует тенденция к снижению нормы прибыли по мере развития общества. Но существует также противоположная тенденция увеличения прибыли за счет последовательного внедрения усовершенствований в сельское хозяйство и в производство тех промышленных изделий, которые потребляют рабочие. Предположим, следовательно, что фактические удобства рабочего остаются прежними, прибыль будет падать или возрастать в зависимости от того, насколько быстрее растет численность населения или улучшается производство продуктов питания и других предметов первой необходимости.

Следовательно, норма прибыли имеет тенденцию к *падению* по следующим причинам: -1. Увеличение капитала сверх численности населения, вызывающее усиление конкуренции за рабочую силу; 2. Увеличение численности населения, вызывающее спрос на большее количество продовольствия, которое должно производиться с более высокими затратами. Норма прибыли имеет тенденцию к *росту* по следующим причинам: -1. Увеличение численности населения сверх капитала, приводящее к усилению конкуренции за трудоустройство; 2. Усовершенствования, приводящие к повышению дешевизны предметов первой необходимости и других предметов, обычно потребляемых рабочим.

---

Обстоятельства, регулирующие норму процента, обычно трактовались, даже известными авторами по политической экономии, расплывчато и ненаучно. Однако считалось, что существует некоторая связь между нормой процента и нормой прибыли; что (используя слова Адама Смита) многое будет отдано за деньги, когда на них можно многое сделать. Считалось также, что колебания рыночной нормы процента изо дня в день определяются, как и другие вопросы заключения сделок купли-продажи, спросом и предложением. Следовательно, считалось установленным принципом, что норма процента меняется изо дня в день в соответствии с количеством капитала, предлагаемого или требующегося в ссуду; но в среднем за годы соответствует стандарту, определяемому нормой прибыли, и находится в некоторой пропорции к этой норме — но пропорции, которую было предпринято мало попыток определить.

Вследствие этих взглядов было принято судить об общей норме прибыли в любое время и в любом месте по норме процента в это время и в этом месте: предполагалось, что норма процента, хотя и подвержена временным колебаниям, никогда не может изменяться в течение

какого-либо длительного периода времени, если только не изменяется прибыль; представление, которое представляется нам ошибочным.

Адамом Смитом было замечено, что прибыль можно рассматривать как разделенную на две части, из которых одну можно надлежащим образом рассматривать как вознаграждение за использование самого капитала, другую - как вознаграждение за труд по надзору за его применением; и что первая из них будет соответствовать норме процента. Производитель, который занимает капитал, чтобы использовать его в своем бизнесе, согласится заплатить за его использование всю оставшуюся прибыль, которую он может с его помощью получить, предварительно сохранив то, что он считает разумным вознаграждением за хлопоты и риск, которым он подвергается, занимая и используя его.

Это замечание справедливо, но, по-видимому, необходимо придать большую точность тем идеям, которые оно включает.

Разница между прибылью, которая может быть получена при использовании капитала, и процентами, которые будут уплачены за него, справедливо характеризуется как заработная плата управляющего. Но выводить из этого, что она регулируется полностью теми же принципами, что и другая заработная плата, значило бы заходить в аналогии слишком далеко. Это заработная плата, но заработная плата, выплачиваемая комиссионными с примененного капитала. Если общая норма прибыли равна 10%, а норма процента - 5%, заработная плата управляющего составит 5%; и хотя один заемщик использует капитал в 100 000 фунтов, другой - не более 100 фунтов, труд обоих будет вознагражден одинаковым процентом, хотя в одном случае этот символ будет представлять доход в 5 фунтов, в другом случае - в 5000 фунтов. И все же нельзя утверждать, что труд двух заемщиков различается в этой пропорции. Следовательно, правило, согласно которому равное количество труда одинаковой сложности и квалификации одинаково оплачивается, не распространяется на этот вид труда. Заработная плата за любой другой труд здесь неприменима.

Заработная плата надзирателя отличается от обычной заработной платы другой особенностью, заключающейся в том, что она не выплачивается авансом из капитала, как заработная плата всех других рабочих, а вливается в прибыль и не реализуется до завершения производства. Это полностью выводит их из-под действия обычного закона заработной платы. Заработная плата рабочих, выплачиваемая вперед, регулируется числом конкурентов по сравнению с величиной капитала; рабочие могут потреблять не больше того, что было накоплено ранее. Но нет такого предела вознаграждению за такой вид труда, который оплачивается не из ранее накопленного богатства, а из того продукта, который он сам использует для создания существования.

Когда эти обстоятельства будут должным образом взвешены, станет ясно, что, хотя прибыль может быть правильно разделена на процент и заработную плату управляющего, мы не должны считать законом процента, что это прибыль *минус* заработная плата управляющего. Из двух выражений, безусловно, более правильным было бы, что заработная плата управляющего регулируется нормой процента или равна прибыли *за вычетом* процента. Строго говоря, ни то, ни другое выражение было бы допустимо. Вряд ли можно сказать, что проценты и заработная плата надзирателей зависят друг от друга. Они находятся друг к другу в таком же отношении, как заработная плата и прибыль. Они подобны двум ведрам в колодце: когда одно поднимается, другое опускается, но ни одно из двух движений не является причиной другого; оба являются одновременными следствиями одной и той же причины - поворота лебедки.

---

Среди капиталистов каждой страны есть значительное число людей, которые обычно и почти обязательно являются кредиторами; для которых едва ли какая-либо разница между тем, что они могли бы получить за свои деньги, и тем, что можно было бы на них заработать, была бы эквивалентом принятия на себя риска и труда при ведении бизнеса. В этом затруднительном положении находится имущество вдов и сирот; многих государственных органов; благотворительных учреждений; большая часть имущества, находящегося в ведении попечителей; и имущество большого числа лиц, не привыкших к бизнесу, испытывающих к нему отвращение или чьи другие занятия мешают им заниматься им. Насколько большая доля собственности, предоставленной в ссуду нации, подпадает под это описание, было указано в *Рассуждениях г-на Тука о состоянии валюты*.

Есть еще один большой класс, состоящий из банкиров, брокеров по переводу счетов и других лиц, которые по профессии являются ростовщиками; которые вступают в эту профессию с намерением получить такую прибыль, какую она им принесет, и которых не побудило бы изменить свой бизнес ничто, кроме очень сильного денежного стимула.

Таким образом, существует большой класс лиц, которые обычно являются кредиторами. С другой стороны, все лица, занимающиеся бизнесом, могут рассматриваться как обычные заемщики. За исключением периодов застоя, все они стремятся расширить свой бизнес за пределы собственного капитала и никогда не желают ссужать какую-либо часть своего капитала, за исключением очень коротких периодов, в течение которых они не могут выгодно инвестировать его в свою собственную торговлю.

Короче говоря, существует производительный класс, и, кроме того, существует класс, технически называемый денежным классом, который живет на проценты со своего капитала, не участвуя лично в производственной работе.

Класс заемщиков может рассматриваться как неограниченный. Нет такого количества капитала, которое можно было бы предложить в ссуду, которое производительные классы не пожелали бы занять по любой процентной ставке, которая обеспечила бы им малейшее превышение прибыли над голым эквивалентом дополнительного риска, связанного с этой сделкой, и зол, сопутствующих неплатежеспособности. Единственным допустимым ограничением склонности брать займы является возможность предоставления обеспечения: производителям было бы трудно занять больше суммы, равной их собственному капиталу. Если бы более половины капитала страны находилось в руках лиц, которые предпочитали ссужать его личному участию в бизнесе, и если бы излишек был больше, чем можно было вложить в займы правительству или в ипотечные кредиты под имущество непроизводительных потребителей, конкуренция кредиторов привела бы к очень низкому снижению процентной ставки. Определенная часть богатого класса была бы вынуждена либо пожертвовать своими пристрастиями, занявшись бизнесом, либо давать займы под меньшее обеспечение; и они, соответственно, согласились бы, если могли бы получить хорошее обеспечение, на снижение процентов, эквивалентное разнице в рисках.

Это крайний случай. Рассмотрим крайний случай противоположного рода. Предположим, что богатые люди какой-либо страны, не получающие удовольствия от праздной жизни и имеющие сильный вкус к оплачиваемому труду, как правило, не были готовы согласиться на меньший

доход, чтобы освободиться от труда и тревог, связанных с бизнесом. Каждый производитель в условиях процветания стремился бы занять, и мало кто желал бы давать займы. При таких обстоятельствах норма процента очень мало отличалась бы от нормы прибыли. Трудности управления бизнесом не увеличиваются пропорционально увеличению масштабов бизнеса; и поэтому очень небольшая избыточная прибыль, превышающая норму процента, была бы достаточным стимулом для капиталистов брать займы.

Мы можем даже представить себе людей, привычки которых были таковы, что для того, чтобы побудить их давать займы, было бы необходимо предложить им норму процента, полностью равную обычной норме прибыли. В этом случае, конечно, производительные классы вряд ли когда-либо брали бы займы. Но правительство и непроизводительные классы, которые берут займы не для того, чтобы получить прибыль от займа, а под давлением реальной или предполагаемой необходимости, все еще могут быть готовы брать займы по такой высокой ставке.

Хотя склонность брать займы не имеет *фиксированного* или *необходимого* предела, кроме способности предоставлять обеспечение, тем не менее, на самом деле она всегда не достигает его; из-за неопределенности перспектив любого отдельного производителя, что обычно вынуждает его использовать в полной мере свои платежные средства. Никогда не бывает постоянной нехватки рынка для вещей в целом; но так может быть для товара, который производит любой отдельный индивид; и даже если на этот товар есть спрос, люди могут покупать его не у него, а у кого-то другого. Следовательно, существует лишь часть производителей, состояние бизнеса которых побуждает их увеличивать свой капитал путем заимствования; и даже они склонны занимать лишь столько, сколько они видят в *непосредственной* перспективе прибыльного использования. Следовательно, в любой данный момент существует практический предел требований заемщиков; и когда все эти требования удовлетворены, любой дополнительный капитал, предлагаемый займы, может быть инвестирован только за счет снижения процентной ставки.

Количество выдаваемых заемщиков (а под количеством заемщиков здесь понимается совокупная сумма, которую люди готовы занять по некоторой заданной ставке), процентная ставка будет зависеть от количества капитала, принадлежащего людям, которые не желают или неспособны заниматься торговлей. Обстоятельствами, которые определяют это, являются, с одной стороны, степень преобладания вкуса к предпринимательству или отвращения к нему среди классов, обладающих собственностью; и, с другой стороны, величина ежегодного накопления за счет заработка трудом. Те, кто накапливает за счет своей заработной платы, гонораров или окладов, конечно, не имеют (говоря в целом) никаких средств для инвестирования своих сбережений, кроме как одалживая их другим: их профессия не позволяет им лично руководить какой-либо работой.

Таким образом, от этих обстоятельств зависит процентная ставка и количество выдаваемых заемщикам кредитов. В равной степени справедливо и встречное предложение, согласно которому с учетом вышеуказанных обстоятельств процентная ставка зависит от количества заемщиков.

Предположим, например, что, когда норма процента приспособилась к существующему состоянию обстоятельств, влияющих на склонность брать займы, начинается война, которая вынуждает правительство в течение ряда лет ежегодно занимать крупную сумму денег. В

течение всего этого периода процентная ставка будет оставаться значительно выше того, что было раньше, и того, чем она будет впоследствии.

Перед началом предполагаемой войны все лица, которые были расположены давать займы по тогдашней процентной ставке, нашли заемщиков, и их капитал был инвестирован. Это можно предположить; ибо если бы какой-либо капитал искал заемщика по существующей процентной ставке и не смог его найти, его владелец предложил бы его по ставке, немного ниже существующей. Он, например, вложил бы средства в фонды, слегка повысив цену; и таким образом высвободил бы капитал какого-нибудь владельца фонда, который, поскольку фонды приносили более низкий процент, был бы вынужден принимать более низкий процент от частных лиц.

Поскольку, таким образом, все, кто был готов ссудить свой капитал по рыночной ставке, уже ссудили его, правительство не сможет брать займы, если не предложит более высокие проценты. Хотя при существующих привычках владельцев располагаемого капитала невозможно найти большее число тех, кто готов давать займы по существующей ставке, несомненно, найдутся такие, кого соблазн более высокой ставки побудит давать займы. То же самое искушение также побудит некоторых лиц вложить в покупку новых акций то, что они в противном случае непроизводительно потратили бы на расширение своих предприятий или продуктивно на улучшение своего имущества. Процентная ставка вырастет ровно настолько, чтобы вызвать увеличение числа кредиторов до требуемой суммы.

Мы полагаем, что именно это является причиной того, что процентная ставка в этой стране была так высока, как это было хорошо известно во время последней войны. Следовательно, ни в коем случае нельзя делать вывод, как это делали некоторые, что общая норма прибыли была необычно высокой в течение того же периода, потому что таковыми были проценты. Предположим, что норма прибыли была бы точно такой же во время войны, как до или после нее, норма процента, тем не менее, повысилась бы в силу вышеописанных причин и способом.

Практическая польза предыдущего исследования состоит в том, чтобы умерить уверенность, с которой часто делаются выводы относительно нормы прибыли на основе свидетельств, касающихся нормы процента; и показать, что, хотя норма прибыли является одним из элементов, которые в совокупности определяют норму процента, на последнюю также влияют причины, присущие ей самой, и она может либо повышаться, либо понижаться, как временно, так и постоянно, в то время как общая норма прибыли остается неизменной.

---

Появление банков, выполняющих функцию кредиторов и ссудных брокеров, наряду с функцией эмитентов бумажных денег или без нее, приводит к некоторым дальнейшим аномалиям в норме процента, которые, насколько нам известно, до сих пор не рассматривались в рамках точной науки.

Если бы банкиры были просто классом посредников между кредитором и заемщиком; если бы они просто получали депозиты капитала от тех, у кого он оставался незанятым в их руках, и ссужали его вместе со своим собственным капиталом производительным классам, получая за это проценты и выплачивая проценты, в свою очередь, тем, кто поместил капитал в их руки; влияние банковских операций на норму процента заключалось бы в ее некотором

незначительном снижении. Банкир получает и собирает воедино денежные суммы, которые по отдельности слишком малы, чтобы их владельцам стоило обращать внимание на инвестиции, но которые в совокупности образуют значительную сумму. Эту сумму можно считать явным дополнением к производительному капиталу страны; по крайней мере, к активному капиталу в любой момент. И поскольку это добавление к капиталу полностью относится к той его части, которая не используется собственниками, а ссужается другим производителям, естественным следствием является уменьшение нормы процента.

Банкир в пределах своего собственного частного капитала (сначала оплачиваются расходы его бизнеса) является кредитором под проценты. Но, будучи подвержен риску и хлопотам, полностью равным тем, которые присущи большинству других занятий, он не может быть удовлетворен простым процентом даже со всего своего капитала: он должен иметь обычную прибыль от акций, иначе он не будет заниматься бизнесом: состояние банковского дела должно быть таким, чтобы предоставить ему перспективу добавить к процентам с того, что остается от его собственного капитала после оплаты расходов по его бизнесу, проценты с депонированного им капитала в сумме, достаточной для покрытия, после оплаты расходов, обычной прибыли, которую можно было бы получить с его собственного капитала при любом производительном занятии. Это будет достигнуто одним из двух способов.

1. Если обстоятельства общества таковы, что позволяют легко инвестировать располагаемый капитал; (как, например, в Лондоне, где государственные фонды и другие ценные бумаги, обладающие несомненной стабильностью и дающие большие преимущества для беспрепятственного получения процентов и без затруднений реализации основной суммы, когда это требуется, соблазняют всех лиц, у которых бездействуют значительные суммы, инвестировать их за свой счет без вмешательства какого-либо посредника;) депозиты у банкиров состоят в основном из небольших сумм, которые, вероятно, потребуются в течение очень короткого периода для покрытия текущих расходов, и проценты по которым редко стоили бы хлопот по их размещению. вычисляя это. Поэтому банкиры не допускают никаких процентов по своим депозитам. После оплаты расходов по их бизнесу все остальные проценты, которые они получают, являются явной прибылью. Но поскольку условия банковского дела, как и всех других способов использования капитала, в среднем будут такими, чтобы предоставить лицу, начинающему бизнес, перспективу получения обычной и не более чем обычной прибыли на свой собственный капитал, то прибыль каждого банкира от инвестирования его депозитов в среднем не превысит того, что необходимо для приведения его прибыли на свой собственный капитал к обычной норме. Конечно, именно конкуренция приводит к этому ограничению. Трудно решить, действует ли конкуренция за счет снижения процентной ставки или за счет разделения бизнеса между большим числом участников. Вероятно, это действует обоими способами; но ни в коем случае не исключено, что это может действовать только последним способом: точно так же, как увеличение числа врачей не снижает гонорары, хотя и уменьшает шансы среднего конкурента на их получение.

Не исключено, что позиция кредиторов может быть такова, что они скорее перестанут давать займы, чем согласятся на любое снижение процентной ставки. Если это так, то приход нового кредитора в лице депозитного банкира ни в какой значительной степени не снизил бы процентную ставку. Произошло бы небольшое падение, и за этим исключением все было бы по-прежнему, за исключением того, что капитал в руках банкира занял бы место равной части капитала, принадлежащего другим кредиторам, которые сами занялись бы бизнесом

(например, подписавшись на какую-нибудь акционерную компанию или вступив в *commandite*). Прибыль банкиров тогда была бы ограничена обычной ставкой, главным образом, из-за разделения бизнеса между многими банками, так что каждый в среднем получал бы по своим депозитам не больше процентов, чем хватило бы для возмещения процентов на его собственный капитал до обычной нормы прибыли после оплаты всех расходов.

2. Но если обстоятельства общества делают трудным и неудобным для лиц, желающих жить на проценты со своих денег, поиск инвестиций для себя, банкиры становятся агентами для достижения этой конкретной цели: у них депонируются как крупные, так и мелкие суммы, и они выплачивают проценты своим клиентам. Такова практика шотландских банков и большинства сельских банков Англии. Их клиенты, не проживающие ни в одном из крупных центров денежных операций, предпочитают доверить свой капитал кому-то на месте, кого они знают и кому доверяют. Он инвестирует их деньги на самых выгодных условиях, какие только может, и выплачивает им такие проценты, какие может себе позволить, сохраняя компенсацию за свой собственный риск и хлопоты. Эта компенсация определяется конкуренцией на рынке. Эта операция снижает процентную ставку не более чем постольку, поскольку она объединяет кредитора и заемщика безопасным и оперативным образом. Кредитор несет меньший риск, и, следовательно, большая часть держателей капитала желает быть кредиторами.

Когда банкир, в дополнение к другим своим функциям, является еще и эмитентом бумажных денег, он получает преимущество, аналогичное тому, которое лондонские банкиры извлекают из своих депозитов. В той мере, в какой он может выпускать свои векселя, у него есть куда больше возможностей давать займы, не выплачивая за это никаких процентов.

Если бумага конвертируема, она не может попасть в обращение на постоянной основе без вытеснения звонкой монеты, которая уходит за границу и приносит обратно эквивалентную стоимость. В пределах этой стоимости происходит увеличение капитала страны; и это увеличение относится исключительно к той части капитала, которая используется в займах.

Если бумага неконвертируема и вместо вытеснения звонкой монеты обесценивает валюту, банкир, выпуская ее, взимает налог с каждого человека, у которого есть деньги на руках или которые ему причитаются. Таким образом, он присваивает себе часть капитала других людей и часть их доходов. Капитал мог быть предназначен для предоставления займа или он мог быть предназначен для использования владельцем: та его часть, которая предназначалась для использования владельцем, теперь меняет свое назначение и предоставляется займы. Доход либо предназначался для накопления, и в этом случае он уже стал капиталом, либо предназначался для расходования: в этом последнем случае доход превращается в капитал; и таким образом, как это ни странно, обесценивание валюты, произведенное таким образом, действует в определенной степени как принудительное накопление. Это, действительно, не является смягчением его беззакония. Хотя А мог бы потратить свое имущество непроизводительно, Б не следует позволять отнимать его у него, потому что Б потратит его на производительный труд.

Однако в любом предполагаемом случае эмиссия банкирами бумажных денег увеличивает долю всего капитала страны, предназначенного для предоставления в долг. Следовательно,

процентная ставка должна падать до тех пор, пока некоторые кредиторы не откажутся от кредитования или пока увеличение числа заемщиков не поглотит всех.

Но падение нормы процента, достаточное для того, чтобы позволить денежному рынку поглотить все бумажные займы, может оказаться недостаточным для уменьшения прибыли кредитора, который ссужает то, что ему ничего не стоит, до обычной нормы прибыли на его капитал. Таким образом, здесь конкуренция будет действовать главным образом за счет разделения бизнеса. Банкноты каждого банка будут ограничены таким узким районом или предложением района будет разделено между таким количеством других банков, что в среднем каждый получит по своим банкнотам не большую сумму процентов, чем сумма, равная проценту на его собственный капитал по отношению к обычной норме прибыли.

Однако даже таким образом конкуренция в определенной степени снижает норму процента; поскольку способность банкиров получать проценты на сумму, превышающую их капитал, привлекает в банковский бизнес большее количество капитала, чем поступило бы в него в противном случае; и поскольку весь этот больший капитал предоставлен в займы, проценты, как следствие, упадут.

#### **ПРИМЕЧАНИЕ:**

[7]

Таким же образом было бы легко рассмотреть любой другой случай. Например, мы можем предположить, что вместо того, чтобы отказаться от *всего* основного капитала, материалов и т. Д. и нанять рабочих в количестве, равном числу тех, кем они были произведены, мы отказываемся от *половины* только основного капитала и материалов; так что вместо 60 рабочих и основного капитала стоимостью 60 четвертей зерна мы имеем 80 рабочих и основной капитал стоимостью 30. Числовое описание этого случая более сложное, чем в тексте, но результат не отличается.

---

## ЭССЕ Против

## ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И О ПРИСУЩЕМ ЕЙ МЕТОДЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.

При поверхностном взгляде на природу и объекты определения можно было бы представить, что определение науки занимало бы то же самое место в хронологическом порядке, которое оно обычно занимает в дидактическом порядке. Поскольку трактат о любой науке обычно начинается с попытки выразить в краткой формуле, что представляет собой наука и чем она

отличается от других наук, можно предположить, что формирование такой формулы естественным образом предшествовало успешному развитию науки.

Однако это далеко не так. Определение науки почти неизменно не предшествовало созданию самой науки, а следовало за ним. Подобно городской стене, она обычно возводилась не для того, чтобы быть вместилищем для таких сооружений, которые могли бы возникнуть впоследствии, а для того, чтобы очертить уже существующее скопление. Человечество не отмеряло почву для интеллектуального культивирования до того, как начало ее засеивать; оно не делило сначала поле человеческих исследований на регулярные участки, а затем начинало собирать истины с целью их последующего хранения; оно действовало менее систематическим образом. По мере того как открытия собирались либо одно за другим, либо группами в результате непрерывного следования какому-то единообразному курсу исследования, истины, которые последовательно приносились в хранилище, объединялись в соответствии с их индивидуальным сходством. Без какой-либо преднамеренной классификации факты классифицировались сами по себе. Они стали ассоциироваться в сознании в соответствии с их общим и очевидным сходством; и образованные таким образом совокупности, о которых часто говорили как об агрегатах, стали обозначаться общим именем. Любая совокупность истин, которая таким образом приобретала коллективное обозначение, называлась *наукой*. Прошло много времени, прежде чем эта случайная классификация стала казаться недостаточно точной. Только на более продвинутой стадии прогресса знания человечество осознало преимущество установления того, отличаются ли факты, которые они таким образом сгруппировали вместе, от всех других фактов какими-либо общими свойствами и каковы они были. Первые попытки ответить на этот вопрос обычно были очень неумелыми, а последующие определения крайне несовершенными.

И, по правде говоря, едва ли существует какое-либо исследование во всем объеме науки, требующее такой высокой степени анализа и абстракции, как исследование того, что представляет собой сама наука; другими словами, каковы свойства, общие для всех составляющих ее истин и отличающие их от всех других истин. Соответственно, многие люди, глубоко знакомые с деталями науки, были бы в большом затруднении дать такое определение самой науки, которое не вызвало бы хорошо обоснованных логических возражений. Исходя из этого замечания, мы не можем исключить авторов элементарных научных трактатов. Определения, которые эти работы дают наукам, по большей части либо не соответствуют им — некоторые из них слишком широки, некоторые слишком узки, — либо недостаточно глубоко в них вникают, но определяют науку по ее случайностям, а не по сути; по какому-то одному из ее свойств, которое, действительно, может служить отличительным знаком, но которое имеет слишком малое значение, чтобы само по себе побудило человечество дать науке название и выделить ее в отдельный объект изучения.

Определение науки действительно должно быть отнесено к тому классу истин, который имел в виду Дугалд Стюарт, когда заметил, что первые принципы всех наук принадлежат философии человеческого разума. Наблюдение справедливо; и, следовательно, первые принципы всех наук, включая их определения, до сих пор были причиной расплывчатости и неуверенности, которые пронизывали эту самую трудную и неурегулированную из всех отраслей знания. Если мы откроем любую книгу, даже по математике или натурфилософии, невозможно не быть пораженным туманностью того, что мы находим представленным в качестве предварительных и фундаментальных понятий, и весьма недостаточным способом изложения положений, которые,

по-видимому, преподносятся нам в качестве первых принципов, контрастирующих с ясностью объяснений и убедительностью доказательств, как только автор переходит к деталям своего предмета. Откуда берется эта аномалия? Почему признанная достоверность результатов этих наук никоим образом не зависит от недостатка прочности их предпосылок? Как случилось, что прочная надстройка была возведена на неустойчивом фундаменте? Решение парадокса заключается в том, что то, что называется первыми принципами, на самом деле является *последними* принципами. Вместо того чтобы быть фиксированной точкой, с которой свисает цепочка доказательств, поддерживающая всю остальную науку, они сами являются самым отдаленным звеном этой цепи. Хотя они представлены так, как будто из них должны быть выведены все остальные истины, это истины, к которым приходят последними; результат последней стадии обобщения или последнего и тончайшего процесса анализа, которому могут быть подвергнуты частные истины науки; эти частные истины предварительно были установлены доказательствами, соответствующими их собственной природе.

Подобно другим наукам, Политическая экономия осталась лишенной определения, построенного на строго логических принципах, или даже, что более легко получить, определения, в точности совпадающего с определяемой вещью. Это, возможно, не привело к тому, что реальные границы науки были, по крайней мере в нашей стране, практически ошибочными или превзойденными; но это породило — возможно, мы скорее должны сказать, что это связано с этим — неопределенные и часто ошибочные представления о способе, которым наука должна изучаться.

Мы приступаем к проверке этих утверждений путем рассмотрения наиболее общепринятых определений науки.

1. Во-первых, что касается вульгарного представления о природе и объекте политической экономии, мы не погрешим против истины, если заявим, что это нечто в этом роде: Политическая экономия — это наука, которая учит или претендует на то, что учит, каким образом нация может стать богатой. Это представление о том, что представляет собой наука, в какой-то степени подтверждается названием и расположением, которые Адам Смит дал своему бесценному труду. Систематический трактат по политической экономии он решил назвать "*Исследование природы и причин богатства народов*"; и темы представлены в порядке, соответствующем такому пониманию цели его книги.

Что касается рассматриваемого определения, если его можно назвать определением, которое не встречается ни в какой устоявшейся форме слов, но к которому приходится прибегать в процессе абстрагирования от сотен современных способов рассуждения на эту тему; представляется вероятным убедительное возражение, что оно смешивает по существу различные, хотя и тесно связанные идеи *науки* и *искусства*. Эти две идеи отличаются друг от друга, как понимание отличается от воли или как изъявительное наклонение в грамматике отличается от повелительного. Одна имеет дело с фактами, другая - с предписаниями. Наука - это собрание *истин*; искусство - свод *правил*, или указаний по поведению. Язык науки гласит: Это есть или Этого нет; Это происходит или не происходит. Язык искусства гласит: *Делай это*; *Избегай этого*. Наука познает *явление* и пытается открыть его *закон*; искусство ставит перед собой *цель* и ищет *средства* для достижения этой цели.

Следовательно, если Политическая экономия является наукой, она не может быть собранием практических правил; хотя, если это не совсем бесполезная наука, на ней должны быть

основаны практические правила. Наука механика, раздел натуральной философии, устанавливает законы движения и свойства того, что называется механическими силами. Искусство практической механики учит, как мы можем воспользоваться этими законами и свойствами, чтобы усилить нашу власть над внешней природой. Искусство не было бы искусством, если бы оно не было основано на научном знании свойств предмета: без этого это была бы не философия, а эмпиризм; [греч. *empeiria*,] а не [греч. *technae*,] в смысле Платона. Таким образом, правила, позволяющие увеличить благосостояние нации, не являются наукой, но они являются результатами науки. Политическая экономия сама по себе не дает указаний, как сделать нацию богатой; но тот, кто был бы компетентен судить о средствах обогащения нации, должен прежде всего быть политическим экономистом.

2. Определение, наиболее общепринятое среди образованных людей и изложенное в начале большинства известных трактатов по этому предмету, сводится к следующему: Политическая экономия сообщает нам о законах, которые регулируют производство, распределение и потребление богатства. К этому определению часто прилагается знакомая иллюстрация. Говорят, что политическая экономия для государства - то же, что домашняя экономика для семьи.

Это определение свободно от ошибки, на которую мы указывали в предыдущем. В нем отчетливо отмечается, что Политическая экономия - это наука, а не искусство; что она знакома с законами природы, а не с принципами поведения, и учит нас тому, как вещи происходят сами по себе, а не тому, каким образом нам желательно их формировать, чтобы достичь какой-то конкретной цели.

Но хотя определение в отношении этого конкретного пункта не вызывает возражений, вряд ли можно сказать так много о прилагаемой иллюстрации; которая скорее возвращает разум к нынешнему расплывчатому представлению о политической экономии, от которого уже избавились. Политическая экономия действительно является наукой, и так указано в определении, но домашнее хозяйство, поскольку его можно свести к принципам, является искусством. Она состоит из правил, или максим благоразумия, для регулярного обеспечения семьи тем, чего требуют ее потребности, и обеспечения, при любом данном количестве средств, максимально возможного физического комфорта и наслаждения. Несомненно, благотворным *результатом*, великим практическим *применением* политической экономии было бы достижение для нации чего-то подобного тому, чего достигает самая совершенная домашняя экономика для отдельного домашнего хозяйства: но предположим, что эта цель достигнута, между правилами, по которым она может быть достигнута, и политической экономией возникло бы такое же различие, какое существует между артиллерийским искусством и теорией метательных снарядов, или между правилами математической геодезии и наукой тригонометрией.

Это определение, хотя и не вызывает тех же возражений, что и иллюстрация, которая прилагается к нему, само по себе далеко не безупречно. Ни одному из них, рассматриваемому как стоящему во главе трактата, у нас нет особых возражений. На очень ранней стадии изучения науки что-либо более точное было бы бесполезным, а следовательно, и педантичным. В чисто иницирующем определении научная точность не требуется: цель состоит в том, чтобы внушить уму учащегося, какими средствами это вряд ли существенно, некое общее предвзятое представление о том, в чем заключается польза занятия и каков набор тем, по которым он

собирается путешествовать. Как простое предвосхищение или *дополнение* к определению, предназначенному для того, чтобы указать учащемуся на то, что он способен понять, прежде чем он начнет, о природе того, чему его собираются учить, мы не оспариваем принятую формулу. Но если она претендует на признание в качестве того полного *определения* или пограничной линии, которая является результатом тщательного изучения всего объема предмета и предназначена для обозначения точного места политической экономии среди наук, ее притязания недопустимы.

"Наука о законах, регулирующих производство, распределение и потребление богатства". Термин "богатство" окружен дымкой плавающих и туманных ассоциаций, которые не позволяют отчетливо показать ничего из того, что просматривается сквозь них. Заменим его перифразом. Богатство определено как все предметы, полезные или приятные для человечества, за исключением таких, которые могут быть получены в неопределенном количестве без труда. Вместо "все объекты" некоторые авторитеты говорят "все материальные объекты": различие не имеет значения для данной цели.

Ограничимся производством: если бы законы производства всех предметов или даже всех материальных объектов, полезных или приятных человечеству, были включены в Политическую экономию, было бы трудно сказать, чем бы закончилась наука: по крайней мере, все или почти все физические знания были бы включены в нее. Кукуруза и крупный рогатый скот - это материальные объекты, в высокой степени полезные для человечества. Законы производства одного включают принципы земледелия; производство другого является предметом искусства скотоводства, которое, поскольку оно действительно является искусством, должно быть построено на науке физиологии. Законы производства промышленных изделий включают в себя всю химию и всю механику. Законы производства богатств, добываемых из недр земли, не могут быть изложены без учета значительной части геологии.

Когда определение настолько явно превосходит по объему то, что оно якобы определяет, мы должны предположить, что оно не предназначено для буквального толкования, хотя ограничения, с которыми его следует понимать, не указаны.

Возможно, скажут, что Политическая экономия знакома только с такими законами производства богатства, которые применимы ко всем видам богатства: теми, которые относятся к деталям конкретных профессий или занятий, составляющих предмет других, совершенно отличных наук.

Если бы, однако, в различии между Политической экономией и физической наукой не было ничего большего, чем это, то различие, мы можем рискнуть утверждать, никогда бы не было проведено. Подобного подразделения не существует ни в одном другом отделе знаний. Мы не разделяем зоологию или минералогию на две части: одна рассматривает свойства, общие для всех животных или для всех минералов; другая знакома со свойствами, свойственными каждому конкретному виду животных или минералов. Причина очевидна; нет никакого различия *в натуре* между общими законами животной или минеральной природы и особыми свойствами конкретных видов. Между общими законами и частными существует столь же тесная аналогия, как и между одним из общих законов и другим: действительно, чаще всего частные законы являются всего лишь сложным результатом множества общих законов, модифицирующих друг друга. Следовательно, разделение между общими законами и частными законами только потому, что первые являются общими, а вторые частными, противоречило бы как самым

сильным соображениям удобства, так и естественным тенденциям ума. Если с законами производства богатства дело обстоит иначе, то это, должно быть, потому, что в данном случае общие законы отличаются по своему характеру от частных. Но если это так, то разница в роде является радикальным различием, и мы должны выяснить, что это такое, и основать на этом наше определение.

Но, далее, признанные границы, отделяющие область политической экономии от области физической науки, никоим образом не соответствуют различию между истинами, относящимися ко всем видам богатства, и истинами, относящимися только к некоторым видам. Три закона движения и закон тяготения, насколько еще простираются человеческие наблюдения, являются общими для всей материи; и поэтому они, как входящие в число законов производства всякого богатства, должны составлять часть Политической экономии. Едва ли существует какой-либо производственный процесс, который частично не зависел бы от свойств рычага; но было бы странной классификацией включать эти свойства в число истин политической экономии. Опять же, последняя наука имеет множество исследований, в целом столь же специальных и относящихся исключительно к определенным видам материальных объектов, как и любая из отраслей физической науки. Исследование некоторых обстоятельств, регулирующих цену хлеба, имеет так же мало общего с законами, общими для производства всякого богатства, как и любая часть знаний земледельца. Исследование ренты с рудников или рыболовных промыслов или стоимости драгоценных металлов выявляет истины, имеющие непосредственное отношение к производству исключительно особого вида богатства; однако считается, что они правильно отнесены к науке политической экономии.

Реальное различие между политической экономией и физической наукой следует искать в чем-то более глубоком, чем природа предмета; который, действительно, по большей части является общим для обеих. Политическая экономия и научные основы всех полезных искусств имеют в действительности один и тот же предмет, а именно объекты, способствующие удобству и наслаждению человека; но, тем не менее, они являются совершенно различными отраслями знания.

3. Если мы рассмотрим всю область человеческого знания, достигнутое или достижимого в перспективе, мы обнаружим, что оно явно и как бы спонтанно разделяется на два подразделения, которые настолько разительно противостоят друг другу, что во всех классификациях нашего знания они были разделены. Это *физическая наука* и *моральная* или психологическая наука. Разница между этими двумя областями нашего знания заключается не в предмете, с которым они знакомы, ибо, хотя о простейших и элементарнейших частях каждой из них можно сказать, приближаясь к истине, что они касаются разных предметов, а именно: одна - человеческого разума, другая - всех вещей, кроме разума; это различие не проводится между высшими областями двух. Возьмем, к примеру, науку о политике или юриспруденции: кто скажет, что это физические науки? и все же разве не очевидно, что они в такой же степени знакомы с материей, как и с разумом? Возьмем, опять же, теорию музыки, живописи, любого другого изящного искусства, и кто осмелится утверждать, что известные им факты принадлежат либо полностью к классу материи, либо полностью к классу разума?

Следующее, по-видимому, является *обоснованием* различия между физической и моральной наукой.

Во всех отношениях человека с природой, рассматриваем ли мы его как действующего на нее или как получающего от нее впечатления, эффект или явление зависят от причин двух видов: свойств действующего объекта и свойств объекта, на который воздействуют. Все, что может произойти, в чем совместно замешаны человек и внешние вещи, является результатом совместного действия закона или законов материи и закона или законов человеческого разума. Таким образом, производство зерна человеческим трудом является результатом действия закона разума и многих законов материи. Законы материи - это те свойства почвы и растительной жизни, которые заставляют семя прорасти в земле, и те свойства человеческого организма, которые делают пищу необходимой для его поддержания. Закон разума заключается в том, что человек желает обладать средствами к существованию и, следовательно, желает иметь необходимые средства для их добывания.

Законы разума и законы материи настолько различны по своей природе, что смешивать их в рамках одного исследования противоречило бы всем принципам рационального устройства. Следовательно, во всех научных методах они расположены отдельно друг от друга. Любой сложный эффект или явление, зависящее как от свойств материи, так и от свойств разума, может, таким образом, стать предметом двух совершенно различных наук или ветвей науки; одна рассматривает явление в той мере, в какой оно зависит только от законов материи; другая рассматривает его в той мере, в какой оно зависит от законов разума.

Физические науки - это те, которые изучают законы материи и все сложные явления в той мере, в какой они зависят от законов материи. Ментальные, или моральные, науки - это те, которые изучают законы разума и все сложные явления в той мере, в какой они зависят от законов разума.

Большинство моральных наук предполагают физическую науку; но лишь немногие из физических наук предполагают моральную науку. Причина очевидна. Существует множество явлений (например, землетрясение или движение планет), которые зависят исключительно от законов материи и не имеют ничего общего с законами разума. Таким образом, ко многим физическим наукам можно относиться без какой-либо привязки к разуму и так, как если бы разум существовал только как получатель знаний, а не как причина, производящая следствия. Но не существует явлений, которые зависели бы исключительно от законов разума; даже явления самого разума частично зависят от физиологических законов тела. Следовательно, все ментальные науки, не исключая чистую науку о разуме, должны учитывать большое разнообразие физических истин; и (поскольку физическая наука обычно и очень тщательно изучается в первую очередь), можно сказать, предполагает их, рассматривая сложные явления там, где физическая наука их оставляет.

Как мы увидим, это точное изложение отношения, в котором Политическая экономия находится к различным наукам, подчиненным производственному искусству.

Законы производства предметов, составляющих богатство, являются предметом как Политической экономии, так и почти всех физических наук. Однако те из этих законов, которые являются чисто законами материи, принадлежат физической науке, и только ей. Те из них, которые являются законами человеческого разума, и никакие другие, принадлежат Политической экономии, которая в конечном итоге подводит итог обоим вместе взятым.

Следовательно, политическая экономия предполагает все физические науки; она принимает как должное все истины тех наук, которые связаны с производством объектов, удовлетворяющих потребности человечества; или, по крайней мере, она принимает как должное, что физическая часть процесса каким-то образом имеет место. Затем он исследует, каковы феномены *разума* которые связаны с производством и распределением <sup>[8]</sup> тех же объектов; он заимствует из чистой науки о разуме законы этих феноменов и выясняет, какие эффекты вытекают из этих ментальных законов, действующих в согласии с физическими. <sup>[9]</sup>

Из приведенных выше соображений, по-видимому, вытекает следующее правильное и полное определение политической экономии: "Наука, которая рассматривает производство и распределение богатства в той мере, в какой они зависят от законов человеческой природы". Или, таким образом, наука, относящаяся к моральным или психологическим законам производства и распределения богатства".

Для широкого использования этого определения вполне достаточно, но оно все еще не соответствует полной точности, необходимой для целей философа. Политическая экономия рассматривает производство и распределение богатства не во всех состояниях человечества, а только в том, что называется социальным государством; и не в той мере, в какой они зависят от законов человеческой природы, а только в той мере, в какой они зависят от определенной части этих законов. По крайней мере, именно такой точки зрения следует придерживаться в отношении Политической экономии, если мы хотим, чтобы она нашла какое-либо место в энциклопедическом разделе области науки. С любой другой точки зрения, это либо вообще не наука, либо это несколько наук. Это станет ясно, если, с одной стороны, мы проведем общий обзор моральных наук с целью определить точное место Политической экономии среди них; в то же время, с другой стороны, мы внимательно рассмотрим природу методов или процессов, с помощью которых достигаются истины, являющиеся объектом этих наук.

Человек, который, рассматриваемый как существо, обладающее моральной или ментальной природой, является предметом всех моральных наук, может, применительно к этой части своей природы, стать предметом философского исследования в соответствии с несколькими различными гипотезами. Мы можем исследовать, что принадлежит человеку, рассматриваемому индивидуально, и как если бы никакого человеческого существа, кроме него самого, не существовало; затем мы можем рассматривать его как вступающего в контакт с другими индивидуумами; и, наконец, как живущего в состоянии *общества*, то есть образующего часть тела или совокупности человеческих существ, систематически сотрудничающих для достижения общих целей. Понятие этого последнего состояния, политического правления или подчинения общему начальнику, является обычным компонентом, но не составляет необходимой части концепции и, что касается нашей настоящей цели, не нуждается в дальнейшем упоминании.

Те законы или свойства человеческой природы, которые присущи человеку как простому индивиду и не предполагают в качестве необходимого условия существования других индивидов (за исключением, возможно, простых инструментов или средств), составляют часть предмета чистой ментальной философии. Они включают в себя все законы простого интеллекта и законы чисто эгоистичных желаний.

Те законы человеческой природы, которые относятся к чувствам, вызываемым в человеке другими индивидуальными людьми или разумными существами как таковыми, а именно

к привязанностям, совести, или чувству долга, и любви к одобрению; и к поведению человека, поскольку оно зависит от этих частей его природы или имеет отношение к ним, составляют предмет другой части чистой ментальной философии, а именно той ее части, на которой основана *мораль*, или *этика*. Ибо мораль сама по себе - это не наука, а искусство; не истины, а правила. Истины, на которых основаны правила, почерпнуты (как и во всех искусствах) из множества наук; но главные из них и те, которые наиболее характерны для этого конкретного искусства, принадлежат к отрасли науки о разуме.

Наконец, существуют определенные принципы человеческой природы, которые особым образом связаны с идеями и чувствами, порождаемыми в человеке жизнью в состоянии *общества*, то есть становлением частью союза или совокупности человеческих существ для достижения общей цели или замыслов. Действительно, лишь немногие из элементарных законов человеческого разума характерны для этого состояния, почти все они приводятся в действие в двух других состояниях. Но эти простые законы человеческой природы, действующие в этой более широкой области, приводят к результатам достаточно универсального характера и даже (по сравнению с еще более сложными явлениями, определяющими причинами которых они являются) достаточно простым, чтобы их можно было назвать, хотя и в несколько более широком смысле, *законами общества* или *законами природы человека* в социальном государстве. Эти законы, или общие истины, составляют предмет отрасли науки, которая может быть удачно обозначена по названию *социальной экономики*; несколько менее удачно по названию *спекулятивной политики*, или *науки о политике*, в отличие от искусства. Эта наука находится в таком же отношении к социальному, как анатомия и физиология к физическому телу. Это показывает, какие принципы его природы побуждают человека вступить в то или иное состояние общества; как эта особенность его положения влияет на его интересы и чувства, а через них и на его поведение; как ассоциация имеет тенденцию постепенно становиться более тесной, а сотрудничество распространяется на все новые и новые цели; каковы эти цели и какие средства чаще всего используются для их достижения; каковы различные отношения, которые устанавливаются между людьми как обычное следствие социального союза; каковы те, которые различаются в разных состояниях общества; в каком историческом порядке эти состояния имеют тенденцию сменять друг друга; и каковы влияние каждого из них на поведение и характер человека.

Эта отрасль науки, предпочитаем ли мы называть ее социальной экономией, спекулятивной политикой или естественной историей общества, предполагает всю науку о природе индивидуального разума; поскольку все законы, которые признает последняя наука, вступают в действие в зависимости от состояния общества, а истины социальной науки являются всего лишь утверждениями о том, каким образом эти простые законы вступают в силу в сложных обстоятельствах. Таким образом, чистая ментальная философия является существенной частью, или предварительным этапом, политической философии. Наука социальной экономики охватывает каждую часть природы человека в той мере, в какой она влияет на поведение или состояние человека в обществе; и поэтому ее можно назвать спекулятивной политикой, поскольку она является научной основой практической политики, или искусством управления, частью которого является искусство законодательства<sup>[10]</sup>.

Именно *этому* важному разделу науки один из авторов, наиболее правильно понявший и обильно проиллюстрировавший его природу и границы, — мы имеем в виду М. Сэя, — решил дать название Политической экономии. И, действительно, такое широкое расширение значения

этого термина подтверждается его этимологией. Но слова "политическая экономия" уже давно перестали иметь столь широкое значение. Каждый писатель имеет право использовать слова, являющиеся его инструментами, таким образом, который, по его мнению, наиболее способствует общим целям изложения истины; но он пользуется этим по своему усмотрению, учитывая ответственность перед критикой: и М. Сэй, по-видимому, в данном случае сделал то, чего никогда не следует делать без веских причин: изменил значение названия, которое было присвоено определенной цели (и для которого, следовательно, должна быть предусмотрена замена), чтобы перенести его на объект, для которого было легко найти более характерное обозначение.

То, что сейчас принято понимать под термином "Политическая экономия", - это не наука о спекулятивной политике, а отрасль этой науки. В ней не рассматривается ни вся природа человека, измененная социальным государством, ни все поведение человека в обществе. Она касается его исключительно как существа, желающего обладать богатством и способного судить о сравнительной эффективности средств для достижения этой цели. Она предсказывает только те явления социального государства, которые возникают в результате погони за богатством. Она полностью абстрагирует все другие человеческие страсти или мотивы, за исключением тех, которые могут рассматриваться как постоянно противодействующие стремлению к богатству принципы, а именно отвращения к труду и желания текущего наслаждения дорогостоящими удовольствиями. Их он в определенной степени учитывает в своих расчетах, потому что они не просто, подобно другим желаниям, время от времени вступают в конфликт со стремлением к богатству, но всегда сопровождают его как препятствие и, следовательно, неразрывно связаны с его рассмотрением. Политическая экономия рассматривает человечество как занятое исключительно приобретением и потреблением богатства; и ставит своей целью показать, к какому образу действий было бы побуждено человечество, живущее в общественном состоянии, если бы этот мотив, за исключением той степени, в которой он сдерживается двумя постоянными контрмотивами, упомянутыми выше, был абсолютным правителем всех их действий. Под влиянием этого желания оно показывает человечество, накапливающее богатство и использующее это богатство для производства другого богатства; санкционирующее по взаимному согласию институт собственности; устанавливающее законы, препятствующие отдельным лицам посягать на собственность других силой или обманом; принимающее различные ухищрения для повышения производительности своего труда; устанавливающее разделение продукта по соглашению под влиянием конкуренции (сама конкуренция регулируется определенными законами, которые, следовательно, являются конечными регуляторами разделения продукта); и применяющее определенные средства (такие как деньги, кредит и т.д.) Для облегчения распределения. Все эти операции, хотя многие из них на самом деле являются результатом множества мотивов, рассматриваются Политической экономией как проистекающие исключительно из желания разбогатеть. Затем наука переходит к исследованию законов, управляющих этими несколькими операциями, исходя из предположения, что человек - это существо, которое в силу необходимости своей природы определено предпочитать большую часть богатства меньшей во всех случаях, без какого-либо иного исключения, кроме того, которое обусловлено двумя уже указанными противоположными мотивами. Не потому, что какой-либо политэкономист был когда-либо настолько абсурден, чтобы предполагать, что человечество действительно устроено таким образом, но потому, что это способ, которым наука обязательно должна развиваться. Когда следствие зависит от совпадения причин, эти причины должны изучаться по одной, а их

законы - отдельно, если мы хотим через причины получить способность либо предсказывать, либо контролировать следствие; поскольку закон следствия составлен из законов всех причин, которые его определяют. Закон центростремительной и тангенциальной силы должен был быть известен еще до того, как можно было объяснить движения земли и планет или предсказать многие из них. То же самое относится и к поведению человека в обществе. Чтобы судить о том, как он будет действовать при разнообразии желаний и отвращений, которые одновременно воздействуют на него, мы должны знать, как он будет действовать при исключительном влиянии каждого из них в отдельности. Пожалуй, нет ни одного действия в жизни человека, в котором он не находился бы ни под непосредственным, ни под отдаленным влиянием какого-либо импульса, кроме простого желания богатства. Что касается тех сторон человеческого поведения, для которых богатство даже не является главным объектом, то к ним Политическая экономия не претендует на применимость своих выводов. Но существуют также определенные сферы человеческих отношений, в которых приобретение богатства является главной и признанной целью. Политическая экономия обращает внимание только на них. Способ, которым это неизбежно происходит, заключается в том, чтобы рассматривать главную и признанную цель так, как если бы это была единственная цель; которая из всех одинаково простых гипотез наиболее близка к истине. Политический экономист задается вопросом, какие действия были бы вызваны этим желанием, если бы в рамках рассматриваемых ведомств ему не препятствовало никакое другое. Таким образом достигается более близкое приближение, чем это было бы практически возможно в противном случае, к реальному порядку человеческих дел в этих ведомствах. Затем это приближение должно быть скорректировано путем надлежащего учета воздействия любых импульсов другого описания, которые, как может быть показано, влияют на результат в любом конкретном случае. Только в нескольких наиболее поразительных случаях (таких, как важный случай с принципом народонаселения) эти исправления интерполируются в изложения самой политической экономии; таким образом, ради практической пользы несколько отступается от строгости чисто научной схемы. Поскольку известно или можно предположить, что поведение человечества в погоне за богатством находится под побочным влиянием любого другого свойства нашей природы, кроме желания получить наибольшее количество богатства с наименьшими затратами труда и самоотречения, выводы политической экономии до сих пор не будут применимы к объяснению или предсказанию реальных событий, пока они не будут изменены правильным учетом степени влияния, оказываемого другой причиной.

Таким образом, политическую экономию можно определить следующим образом; и это определение кажется полным:—

"Наука, которая прослеживает законы таких общественных явлений, которые возникают в результате совместной деятельности человечества по производству богатства, в той мере, в какой эти явления не изменяются в результате достижения какой-либо другой цели".

Но хотя это правильное определение политической экономии как части области науки, автор дидактики по этому предмету, естественно, объединит в своем изложении с истинами чистой науки столько практических модификаций, которые, по его мнению, будут наиболее способствовать полезности его работы.

---

Приведенная выше попытка сформулировать более строгое определение науки, чем то, которое обычно принимается как таковое, может быть сочтена малополезной; или, в лучшем случае, в основном полезной при общем обзоре и классификации наук, а не способствующей более успешному изучению конкретной науки, о которой идет речь. Мы думаем иначе, и по этой причине; что с рассмотрением определения науки неразрывно связан вопрос *о философском методе* науки; природе процесса, посредством которого должны проводиться ее исследования, к ее истинам, к которым нужно прийти.

Итак, в какой бы науке ни существовали систематические расхождения во мнениях — то есть во всех моральных или ментальных науках, а также в Политической экономии среди прочих; в какой бы науке ни существовало среди тех, кто занимался этим предметом, то, что обычно называется принципиальными различиями, в отличие от различий в фактах или деталях, - причина будет обнаружена в различии в их представлениях о философском методенауки. Расходящиеся во мнениях стороны руководствуются, сознательно или неосознанно, различными взглядами относительно характера доказательств, относящихся к данному предмету. Они различаются не только в том, что, по их мнению, они видят, но и в той стороне, откуда они получают свет, при помощи которого, как им кажется, они его видят.

Наиболее универсальной из форм, в которых обычно проявляется это различие в методах, является древняя вражда между тем, что называется теорией, и тем, что называется практикой или опытом. В социальных и политических вопросах есть два типа рассуждающих: есть часть, которая называет себя практиками, а других называет теоретиками; титул, который последние не отвергают, хотя они никоим образом не признают его свойственным им. Различие между этими двумя понятиями очень широкое, хотя используемый язык является наиболее некорректным выражением одного из них. Снова и снова демонстрировалось, что те, кого обвиняют в пренебрежении фактами и пренебрежении опытом, строят и заявляют, что строят полностью на фактах и опыте; в то время как те, кто отвергает теорию, не могут сделать и шага без теоретизирования. Но, хотя оба класса исследователей не занимаются ничем, кроме теоретизирования, и оба они не обращаются ни к какому другому руководству, кроме опыта, между ними есть разница, и она наиболее важная: те, кого называют практиками, нуждаются в *специфическом* опыте и ведут спор полностью *вверх* от частных фактов к общему выводу; в то время как те, кого называют теоретиками, стремятся охватить более широкую область опыта и, аргументировав от частных фактов к общему принципу, включающему гораздо более широкий диапазон, чем диапазон обсуждаемого вопроса, затем ведут спор *вниз* от этого общего принципа к множеству конкретных выводов. .

Предположим, например, что вопрос заключался в том, будут ли абсолютные короли использовать государственную власть для блага или для угнетения своих подданных. Практики попытались бы решить этот вопрос путем прямой индукции из поведения конкретных деспотических монархов, о чем свидетельствует история. Теоретики сослались бы на то, что этот вопрос должен решаться путем проверки не только нашего опыта общения с королями, но и нашего опыта общения с мужчинами. Они утверждали бы, что наблюдение за тенденциями, которые человеческая природа проявляет в различных ситуациях, в которые попадали люди, и особенно наблюдение за тем, что происходит в наших собственных умах, дает нам право сделать вывод, что человек в ситуации деспотического короля будет плохо использовать власть; и что этот вывод ничуть не потерял бы своей достоверности, даже если бы абсолютных королей

никогда не существовало, или если бы история не предоставила нам информации о том, как они вели себя.

Первый из этих методов представляет собой метод простой индукции; последний представляет собой смешанный метод индукции и рассуждения. Первый можно назвать методом *апостериорным*; последний - методом *априорным*. Мы знаем, что это последнее выражение иногда используется для характеристики предполагаемого способа философствования, который вообще не претендует на то, чтобы основываться на опыте. Но мы не знакомы ни с каким способом философствования, по крайней мере на политические темы, к которому такое описание было бы в достаточной степени применимо. Под методом *апостериорным* мы подразумеваем то, что требует в качестве основы своих выводов не просто опыта, а специфического опыта. Под методом *априори* мы подразумеваем (то, что обычно подразумевалось) рассуждение на основе принятой гипотезы; это не является практикой, ограниченной математикой, но составляет суть всей науки, которая вообще допускает общие рассуждения. Проверка самой гипотезы *апостериорно*, то есть изучение того, соответствуют ли ей факты какого-либо реального случая, вообще не является частью научного дела, это *применение* науки.

В определении, которое мы попытались сформулировать для науки Политической экономии, мы охарактеризовали ее как, по существу, *абстрактную* науку, а ее метод - как метод *априорный*. Несомненно, таков его характер, как его понимали и чему учили все его самые выдающиеся учителя. Он рассуждает, и, как мы утверждаем, обязательно должен рассуждать, исходя из предположений, а не из фактов. Она построена на гипотезах, строго аналогичных тем, которые под названием определений лежат в основе других абстрактных наук. Геометрия предполагает произвольное определение линии, "той, которая имеет длину, но не ширину". Точно таким же образом Политическая экономия предполагает произвольное определение человека как существа, которое неизменно делает то, с помощью чего оно может получить наибольшее количество предметов первой необходимости, удобств и роскоши при наименьшем количестве труда и физического самоотречения, с помощью которых они могут быть получены при существующем уровне знаний. Верно, что это определение человека формально не является префиксом ни к одной работе по политической экономии, подобно тому, как определение линии является префиксом к "Элементам" Евклида; и по мере того, как с таким префиксом оно подвергалось бы меньшей опасности быть забытым, мы можем видеть основания для сожаления, что этого не сделано. Правильно, чтобы то, что предполагается в каждом частном случае, раз и навсегда предстало перед умом в полном объеме, будучи где-то формально сформулированным в качестве общей максимы. Итак, ни один человек, знакомый с систематическими трактатами по политической экономии, не усомнится в том, что всякий раз, когда политэкономист доказывал, что, действуя определенным образом, рабочий, очевидно, может получить более высокую заработную плату, капиталист - большую прибыль или землевладелец - более высокую ренту, он, как само собой разумеющееся, заключает, что они, несомненно, будут действовать именно таким образом. Политическая экономия, следовательно, рассуждает исходя из *предполагаемых* посылок - посылок, которые могут быть совершенно необоснованными на самом деле и которые не претендуют на всеобщее соответствие с ней. Следовательно, выводы политической экономии, как и выводы геометрии, верны, как принято выражаться, только *абстрактно*; то есть они верны только при определенных предположениях, в которых принимаются во внимание только общие причины — причины, общие для *всего класса* рассматриваемых случаев.

Политэкономист не должен отрицать этого. Если он отрицает это, тогда, и только тогда, он считает себя неправым. *Априорный* метод, который ему предъявляют, как будто его применение доказывает бесполезность всей его науки, является, как мы сейчас покажем, единственным методом, с помощью которого истина может быть достигнута в любом разделе социальной науки. Все, что требуется, - это чтобы он был настороже и не приписывал заключениям, основанным на гипотезе, уверенности иного рода, чем та, которая им действительно принадлежит. Они были бы истинны безоговорочно, только в случае, который является чисто воображаемым. По мере того, как действительные факты отступают от гипотезы, он должен допускать соответствующее отклонение от строгой буквы своего заключения; в противном случае это будет верно только для таких вещей, которые он произвольно предположил, а не для таких вещей, которые действительно существуют. То, что верно абстрактно, всегда верно и в конкретном, с надлежащими *допущениями*. Когда определенная причина действительно существует и, если предоставить ее самой себе, она безошибочно приведет к определенному результату, тот же самый эффект, *модифицированный* всеми другими сопутствующими причинами, будет правильно соответствовать действительно полученному результату.

Выводы геометрии не являются строго верными в отношении таких линий, углов и фигур, которые могут быть созданы человеческими руками. Но никто, следовательно, не утверждает, что выводы геометрии бесполезны или что было бы лучше закрыть глаза на Элементы Евклида и довольствоваться "практикой" и "опытом".

Ни один математик никогда не думал, что его определение прямой соответствует реальной прямой. Столь же мало кто из политэкономистов когда-либо представлял себе, что у настоящих людей нет объекта вожеления, кроме богатства, или такого, который не уступал бы ни малейшему мотиву денежного характера. Но они были правы, предполагая это для целей своей аргументации; потому что они имели дело только с теми сторонами человеческого поведения, которые имеют своей прямой и главной целью денежную выгоду; и потому что, поскольку нет двух совершенно одинаковых индивидуальных случаев, никакие *общие* принципы никогда не могли быть сформулированы, если *некоторые* обстоятельства конкретного случая не были оставлены без внимания.

Но мы идем дальше утверждения, что метод *априори* является законным способом философского исследования в моральных науках: мы утверждаем, что это единственный способ. Мы утверждаем, что метод *апостериорный*, или метод конкретного опыта, совершенно неэффективен в этих науках как средство достижения какого-либо значительного объема ценной истины; хотя он допускает полезное применение в помощь методу *априорному* даже является необходимым дополнением к нему.

Есть свойство, общее почти для всех моральных наук и по которому они отличаются от многих физических; это то, что в нашей власти редко проводить в них эксперименты. В химии и натурфилософии мы можем не только наблюдать за тем, что происходит при всех сочетаниях обстоятельств, которые складывает природа, но мы также можем опробовать неопределенное количество новых комбинаций. Это мы редко можем сделать в этике и почти никогда в политологии. Мы не можем испытывать формы правления и системы национальной политики в крошечных масштабах в наших лабораториях, формируя наши эксперименты так, как, по нашему мнению, они могут наиболее способствовать развитию знаний. Следовательно, мы изучаем природу в условиях, крайне неблагоприятных для этих наук; будучи ограничены

ограниченным числом экспериментов, которые проводятся (если можно так выразиться) сами по себе, без какой-либо подготовки или управления с нашей стороны; более того, в обстоятельствах огромной сложности, которые никогда не были нам полностью известны; и при этом гораздо большая часть процессов скрыта от нашего наблюдения.

Следствием этого неизбежного недостатка в материалах индукции является то, что мы редко можем получить то, что Бэкон причудливо, но вполне уместно назвал *крестным экспериментом*.

В любой науке, допускающей неограниченный диапазон произвольных экспериментов, всегда может быть получен *критический эксперимент*. Имея возможность варьировать все обстоятельства, мы всегда можем воспользоваться эффективными средствами для определения того, какие из них являются существенными, а какие нет. Назовем следствие В, и пусть вопрос будет заключаться в том, способствует ли ему каким-либо образом причина А. Мы проводим эксперимент, в ходе которого изменяются все окружающие обстоятельства, кроме одного А: если эффект В все же произведен, то А является его причиной. Или, вместо того чтобы оставить А и изменить другие обстоятельства, мы оставляем все другие обстоятельства и изменяем А: если эффект В в этом случае *не* имеет места, то опять же А является необходимым условием его существования. Любой из этих экспериментов, если он выполнен точно, является *крутым экспериментом*; он превращает имевшееся у нас ранее предположение о существовании связи между А и В в доказательство, отрицая все другие гипотезы, которые могли бы объяснить эти явления.

Но это редко удастся сделать в науках о морали из-за огромного множества влияющих обстоятельств и наших очень скудных средств варьирования эксперимента. Даже при воздействии на индивидуальный разум, что дает наибольший простор для экспериментов, мы часто не можем провести *решающий* эксперимент. Влияние, например, определенных обстоятельств в образовании на формирование характера может быть рассмотрено в различных случаях, но мы вряд ли когда-либо можем быть уверены, что какие-либо два из этих случаев различаются по всем своим обстоятельствам, за исключением единственного, влияние которого мы хотим оценить. Насколько в большей степени эта трудность должна существовать в делах государств, где даже *количество* зарегистрированных экспериментов столь ничтожно по сравнению с разнообразием обстоятельств, затрагиваемых в каждом из них. Как, например, мы можем провести решающий эксперимент по изучению влияния ограничительной коммерческой политики на национальное богатство? Мы должны найти две нации, похожие во всех других отношениях или, по крайней мере, обладающие в совершенно равной степени всем, что способствует национальному богатству, и проводящие точно такую же политику во всех других своих делах, но отличающиеся только тем, что одна из них применяет систему коммерческих ограничений, а другая - свободную торговлю. Это был бы решающий эксперимент, подобный тем, которые мы почти всегда можем получить в экспериментальной физике. Несомненно, это было бы самым убедительным доказательством из всех, если бы мы могли его получить. Но пусть кто-нибудь задумается о том, насколько бесконечно многочисленны и разнообразны обстоятельства, которые прямо или косвенно влияют или могут повлиять на величину национального богатства, а затем спросит себя, какова вероятность того, что в ходе самой долгой революции веков будут найдены две нации, которые согласны, и может быть показано, что они согласны, во всех этих обстоятельствах, кроме одного?

Следовательно, поскольку тщетно надеяться, что истина может быть достигнута либо в Политической экономии, либо в любом другом разделе социальной науки, пока мы рассматриваем конкретные факты, облаченные во всю сложность, которой природа окружила их, и пытаемся выявить общий закон методом индукции из сравнения деталей; не остается другого метода, кроме *априорного*, или метода "абстрактного умозрения".

Хотя в области политики нет достаточно веских оснований для удовлетворительного вывода путем сравнения следствий, причины во всех случаях могут быть сделаны предметом специального эксперимента. Этими причинами являются законы человеческой природы и внешние обстоятельства, способные побудить волю человека к действию. Желания человека и характер поведения, к которому они его побуждают, находятся в пределах досягаемости нашего наблюдения. Мы также можем понаблюдать, какие объекты возбуждают эти желания. Материалы этого знания каждый может в основном собрать внутри себя; при разумном рассмотрении различий, существование которых раскрывает ему опыт, между ним самим и другими людьми. Следовательно, точно зная свойства рассматриваемых веществ, мы можем рассуждать с такой же уверенностью, как и в наиболее наглядных разделах физики, исходя из любого предполагаемого набора обстоятельств. Это будет сущим пустяком, если предполагаемые обстоятельства не имеют ни малейшего сходства с реальными; но если предположение верно в той мере, в какой оно имеет место, и отличается от истины не иначе, как часть отличается от целого, тогда выводы, которые правильно выводятся из предположения, составляют *абстрактную* истину; и когда они дополняются добавлением или вычитанием влияния неучтенных обстоятельств, они верны в конкретном и могут быть применены на практике.

Такого характера носит наука Политическая экономия в трудах ее лучших учителей. Чтобы сделать ее совершенной как абстрактную науку, комбинации обстоятельств, которые она предполагает, чтобы проследить их последствия, должны включать в себя все обстоятельства, которые являются общими для всех случаев, какими бы они ни были, а также все обстоятельства, которые являются общими для любого важного класса случаев. Выводы, правильно выведенные из этих допущений, были бы столь же абстрактно верны, как и выводы математики; и были бы настолько близки, насколько абстрактная истина вообще может быть приближена к истине конкретной, насколько это вообще возможно.

Когда принципы политической экономии должны быть применены с особой легкостью, тогда необходимо принять во внимание все индивидуальные обстоятельства данного случая; исследуя не только то, какому из наборов обстоятельств, рассматриваемых абстрактной наукой, соответствуют обстоятельства рассматриваемого случая, но также и то, какие другие обстоятельства могут существовать в этом случае, которые, не являясь общими для какого-либо большого и ярко выраженного класса случаев, не попали в поле зрения науки. Эти обстоятельства были названы *тревожными причинами*. И только здесь в процесс вступает элемент неопределенности — неопределенности, присущей природе этих сложных явлений и возникающей из-за невозможности быть вполне уверенным в том, что все обстоятельства конкретного случая известны нам достаточно подробно и что наше внимание не отвлекается ненадлежащим образом ни от одного из них.

В этом заключается единственная неопределенность Политической экономии, и не только в ней, но и в науках о морали вообще. Когда известны вызывающие беспокойство причины, учет,

который необходимо сделать для них, никоим образом не умаляет научной точности и не представляет собой какого-либо отклонения от *априорного* метода. Тревожащие причины не передаются на рассмотрение простым предположениям. Подобно *трению* в механике, с которым их часто сравнивали, они могли сначала рассматриваться просто как не подлежащий назначению вывод, который можно сделать догадкой из результата, получаемого общими принципами науки; но со временем многие из них попадают в сферу самой абстрактной науки, и оказывается, что их действие поддается столь же точной оценке, как и те более поразительные эффекты, которые они модифицируют. Возмущающие причины имеют свои законы, как и причины, которые таким образом нарушаются, имеют свои; и из законов возмущающих причин можно *априори* предсказать природу и величину возмущения, подобно действию более общих законов, которые, как говорят, они изменяют или нарушают, но о которых правильнее было бы сказать, что они совпадают. Затем действие особых причин должно быть добавлено к действию общих причин или вычтено из них.

Этими тревожащими причинами иногда являются обстоятельства, которые воздействуют на поведение человека через тот же принцип человеческой природы, с которым знакома Политическая экономия, а именно желание богатства, но которые недостаточно общие, чтобы их можно было принимать во внимание в абстрактной науке. Каждый политический экономист может привести множество примеров нарушений, подобных этому описанию. В других случаях причиной нарушения является какой-либо другой закон человеческой природы. В последнем случае это никогда не может входить в сферу политической экономии; это относится к какой-либо другой науке; и здесь простой политический экономист, тот, кто не изучал никакой науки, кроме политической экономии, если он попытается применить свою науку на практике, потерпит неудачу.<sup>[11]</sup>

Что касается причин, вызывающих беспокойство другого рода, а именно тех, которые действуют по тому же закону человеческой природы, из которого возникают общие принципы науки, то их всегда можно было бы вывести за рамки абстрактной науки, если бы это того стоило; и когда мы делаем необходимые допущения к ним на практике, если мы делаем что-либо, кроме предположений, мы прослеживаем метод абстрактной науки до мельчайших деталей; вставляя среди ее гипотез свежую и еще более сложную комбинацию обстоятельств и, таким образом, добавляя *pro hac vice* дополнительную главу или приложение или, по крайней мере, дополнительную теорему, к абстрактной науке.

Показав теперь, что метод *априори* в политической экономии и во всех других отраслях науки о морали является единственным достоверным или научным методом исследования и что *апостериорный* метод, или метод конкретного опыта, как средство достижения истины, неприменим к этим предметам, мы сможем показать, что последний метод, несмотря на большую ценность в науках о морали, а именно, не как средство обнаружения истины, а как средство ее проверки и сведения к низшей точке той неопределенности, на которую ранее ссылались как на следствие сложность каждого конкретного случая и трудность (если не сказать невозможность) получения от нас уверенности *априори* в том, что мы приняли во внимание все существенные обстоятельства.

Если бы мы могли быть совершенно уверены в том, что знаем все факты по конкретному делу, мы могли бы извлечь мало дополнительных преимуществ из конкретного опыта. Поскольку причины указаны, мы можем знать, каково будет их действие, без фактического испытания

каждой возможной комбинации; поскольку причинами являются человеческие чувства и внешние обстоятельства, способные их возбудить; и поскольку они по большей части нам знакомы или, по крайней мере, могли бы быть знакомы, мы можем с большей уверенностью судить об их совокупном действии из этого знакомства, чем из каких-либо свидетельств, которые могут быть извлечены из сложных и запутанных обстоятельств реального эксперимента. Если бы знание о том, каковы конкретные причины, действующие в любом данном случае, было открыто нам непогрешимым авторитетом, тогда, если бы наша абстрактная наука была совершенной, мы стали бы пророками. Но причины не раскрываются таким образом: они должны быть собраны путем наблюдения; а наблюдение в сложных обстоятельствах может быть несовершенным. Некоторые из причин могут лежать за пределами наблюдения; многие склонны ускользать от него, если мы не будем их высматривать; и только привычка к длительному и точному наблюдению может дать нам настолько правильное предвзятое представление о том, какие причины мы, вероятно, обнаружим, что побудит нас искать их в нужном месте. Но такова природа человеческого понимания, что сам факт интенсивного внимания к одной части предмета имеет тенденцию отвлекать внимание от других частей. Следовательно, мы подвергаемся большой опасности, обращая внимание только на часть причин, которые действительно действуют. И если мы находимся в таком затруднительном положении, то чем точнее наши умозаключения и чем определеннее наши абстрактные заключения (то есть абстрагирование всех обстоятельств, кроме тех, которые составляют часть гипотезы), тем меньше у нас шансов заподозрить, что мы ошибаемся: ибо никто не мог бы пристально изучить источники ошибочного мышления, не будучи глубоко осознанным, что согласованность и аккуратное сцепление наших философских систем более склонны, чем мы обычно предполагаем, выдаваться нами за доказательство их истинности.

Следовательно, мы не можем слишком тщательно пытаться проверить нашу теорию, сравнивая в частных случаях, к которым у нас есть доступ, результаты, которые она позволила бы нам предсказать, с наиболее достоверными отчетами, которые мы можем получить о тех, которые действительно были реализованы. Расхождение между нашими ожиданиями и действительным фактом часто является единственным обстоятельством, которое могло бы привлечь наше внимание к какой-то важной тревожащей причине, которую мы упустили из виду. Более того, это часто раскрывает нам ошибки в мышлении, еще более серьезные, чем упущение того, что с полным основанием можно назвать тревожащей причиной. Это часто показывает нам, что сама основа всей нашей аргументации недостаточна; что данные, на основе которых мы рассуждали, составляют лишь часть, и не всегда самую важную часть обстоятельств, которыми действительно определяется результат. Такие оплошности совершают очень хорошие мыслители и даже еще более редкий класс - хорошие наблюдатели. Это своего рода ошибка, которой особенно подвержены те, чьи взгляды наиболее обширны и философичны: ибо именно в таком соотношении их умы более привыкли останавливаться на тех законах, качествах и тенденциях, которые являются общими для больших классов случаев и которые относятся ко всему месту и всему времени; в то время как часто случается, что обстоятельства, почти присущие конкретному случаю или эпохе, играют гораздо большую роль в управлении этим одним случаем.

Следовательно, хотя философ убежден, что в делах наций нельзя достичь никаких общих истин *априори* путем, тем не менее ему надлежит, в меру своих возможностей, просеивать и тщательно исследовать детали каждого конкретного эксперимента. Без этого он мог бы быть превосходным профессором абстрактных наук; ибо большую пользу может

принести человек, который правильно указывает, какие последствия последуют из определенных комбинаций возможных обстоятельств, в какой бы части обширной области гипотетических случаев эти комбинации ни были обнаружены. Он находится в таком же отношении к законодателю, как простой географ к практическому мореплавателю; сообщает ему широту и долготу всевозможных мест, но не знает, как определить, куда он сам плывет. Если, однако, он не делает ничего большего, чем это, он должен довольствоваться тем, что не принимает участия в практической политике; не иметь мнения или придерживаться его с крайней скромностью относительно применения его доктрин к существующим обстоятельствам.

Никто, кто пытается сформулировать положения для руководства человечеством, какими бы совершенными ни были его научные познания, не может обойтись без практического знания реальных способов ведения мировых дел и обширного личного опыта в отношении актуальных идей, чувств, интеллектуальных и моральных тенденций своей страны и своего времени. Истинный практический государственный деятель - это тот, кто сочетает этот опыт с глубоким знанием абстрактной политической философии. Любое из этих приобретений без учета другого делает его хромым и бессильным, если он осознает этот недостаток; делает его упрямым и самонадеянным, если, что более вероятно, он совершенно не осознает этого.

Таким образом, таковы соответствующие функции и применения *априорного* и *апостериорного* методов - метода абстрактной науки и метода конкретного эксперимента - как в Политической экономии, так и во всех других разделах социальной философии. Истина вынуждает нас выразить наше убеждение в том, что будь то среди тех, кто писал на эти темы, или среди тех, для чьего использования они писали, можно указать лишь на немногих, кто придавал каждому из этих методов справедливую ценность и систематически придерживался каждого из них в соответствии с его надлежащими целями и функциями. Одна из особенностей современности — отделение теории от практики — изучения тайн, от внешних дел мира - придала неправильный уклон идеям и чувствам как студента, так и делового человека. Каждый недооценивает ту часть материала мысли, с которой он не знаком. Один презирует все всеобъемлющие взгляды, другой пренебрегает деталями. Один черпает свое представление о вселенной из тех немногих объектов, с которыми ему довелось познакомиться в ходе своей жизни; другой, получив доказательство на своей стороне и забыв, что это всего лишь демонстрация *nisi*— доказательство, которое всегда может быть отменено добавлением к гипотезе единственного нового факта, — отрицает, вместо того чтобы исследовать и просеять утверждения, которые ему противопоставлены. Для этого у него есть веское оправдание в бесполезности показаний, на которых обычно основываются факты, выдвигаемые для опровержения выводов теории. В этих сложных вопросах люди смотрят своими предвзятыми мнениями, а не глазами: статистика заинтересованного или увлеченного человека мало чего стоит; и редко проходит год без примеров поразительной лжи, которую большие группы уважаемых людей поддерживают друг друга, публикуя миру в качестве фактов, известных им лично. Искренний и терпеливый исследователь почувствует себя призванным исследовать это не потому, что что-то *утверждается*, что это истина, а потому, что по своей природе это *может* быть истиной. Он будет использовать утверждения оппонентов не как доказательства, а указания, ведущие к доказательству; предложения наиболее подходящего курса для его собственного расследования.

Но пока философ и практик обмениваются полуправдами друг с другом, мы можем далеко зайти в поисках того, кто, находясь на более высоком уровне мышления, понимает в целом то, что они видят только в отдельных частях; кто может заставить предвидения философа направлять наблюдения практического человека, а специфический опыт практического человека предупреждать философа, где что-то следует добавить к его теории.

Самым запоминающимся примером в наше время человека, соединившего дух философии с занятиями активной жизнью и полностью избавившегося от пристрастий и предрассудков как студента, так и практического государственного деятеля, был Тюрго; чудо не только его эпохи, но и истории за его удивительное сочетание самых противоположных и, судя по общему опыту, почти несовместимых достоинств.

Хотя невозможно представить какой-либо критерий, с помощью которого спекулятивный мыслитель, будь то в политической экономии или в любой другой отрасли социальной философии, мог бы знать, что он компетентен судить о применении своих принципов к существующим условиям своей собственной или любой другой страны, могут быть предложены признаки, отсутствие которых он может хорошо и наверняка знать, что он некомпетентен. Его знания должны, по крайней мере, позволять ему объяснять то, что *есть*, иначе он недостаточно разбирается в том, что должно быть. Если политический экономист, например, оказывается озадаченным какими-либо недавними или нынешними коммерческими явлениями; если в последнем или нынешнем состоянии производственной отрасли страны для него есть какая-либо тайна, которую его принципиальное знание не позволяет ему разгадать; он может быть уверен, что чего-то не хватает для того, чтобы сделать его систему взглядов надежным ориентиром в существующих обстоятельствах. Либо некоторые факты, влияющие на положение страны и ход событий, ему неизвестны; либо, зная их, он не знает, каковы должны быть их последствия. В последнем случае его система несовершенна даже как абстрактная система; она не позволяет ему правильно проследить все следствия даже из предполагаемых посылок. Хотя ему удастся поставить под сомнение реальность некоторых явлений, которые от него требуется объяснить, его задача еще не выполнена; даже тогда он призван показать, как возникла вера, которую он считает необоснованной; и какова реальная природа явлений, придавших правдоподобную окраску утверждениям, проверка которых оказывается ложной.

Когда политик—спекулянт проделал эту работу — проделал ее добросовестно, не с желанием найти свою систему завершенной, а с желанием сделать ее таковой, - он может посчитать себя способным применять свои принципы для руководства практикой: но он все равно должен продолжать применять ту же дисциплину к каждой новой комбинации фактов по мере ее возникновения; он должен делать большую поправку на тревожащее влияние непредвиденных причин и должен внимательно следить за результатом каждого эксперимента, чтобы любой остаток фактов, которые его принципы не заставили его ожидать и не позволили ему объяснить, мог стать результатом является предметом нового анализа и дает повод для последующего расширения или корректировки его общих взглядов.

Таким образом, метод философа-практика состоит из двух процессов: одного аналитического, другого синтетического. Он должен *проанализировать* существующее состояние общества по его элементам, не отбрасывая и не теряя ни одного из них попутно. После обращения к опыту отдельного человека, чтобы изучить *закон* каждого из этих элементов, то есть узнать, каковы его естественные следствия и какая часть следствия вытекает из такой-то части причины, когда ей

не противодействует никакая другая причина, остается операция *синтеза*; собрать все эти следствия вместе и из того, чем они являются по отдельности, собрать то, что было бы следствием всех причин, действующих одновременно. Если бы эти различные операции могли быть выполнены правильно, результатом было бы пророчество; но, поскольку они могут быть выполнены только с определенным приближением к правильности, человечество никогда не может предсказывать с абсолютной уверенностью, а только с меньшей или большей степенью вероятности; в зависимости от того, насколько они лучше или хуже осведомлены о причинах, — узнали с большей или меньшей точностью из опыта закон, которому каждая из этих причин, действуя по отдельности, соответствует, — и более или менее тщательно суммировали совокупный эффект.

При всех указанных мерах предосторожности все еще будет существовать некоторая опасность впасть в пристрастие; но мы, по крайней мере, будем максимально защищены от этого. Все, что мы можем еще сделать, - это попытаться быть беспристрастными критиками наших собственных теорий и освободиться, насколько это возможно, от того нежелания, которого мало кто из исследователей может ожидать и которое не позволяет ему объяснить, может стать предметом нового анализа и предоставить повод для последующего расширения или корректировки его общих взглядов.

Таким образом, метод философа-практика состоит из двух процессов: одного аналитического, другого синтетического. Он должен *проанализировать* существующее состояние общества по его элементам, не отбрасывая и не теряя ни одного из них попутно. После обращения к опыту отдельного человека, чтобы изучить *закон* каждого из этих элементов, то есть узнать, каковы его естественные следствия и какая часть следствия вытекает из такой-то части причины, когда ей не противодействует никакая другая причина, остается операция *синтеза*; собрать все эти следствия вместе и, исходя из того, чем они являются по отдельности, собрать то, что было бы следствием всех причин, действующих одновременно. Если бы эти различные операции могли быть выполнены правильно, результатом было бы пророчество; но, поскольку они могут быть выполнены только с определенным приближением к правильности, человечество никогда не может предсказывать с абсолютной уверенностью, а только с меньшей или большей степенью вероятности; в зависимости от того, насколько они лучше или хуже осведомлены о причинах, — узнали с большей или меньшей точностью из опыта закон, которому каждая из этих причин, действуя по отдельности, соответствует, — и более или менее тщательно суммировали совокупный эффект.

При всех указанных мерах предосторожности все еще будет существовать некоторая опасность впасть в пристрастие; но мы, по крайней мере, будем максимально защищены от этого. Все, что мы можем еще сделать, - это попытаться быть беспристрастными критиками наших собственных теорий и освободиться, насколько это возможно, от нежелания, от которого полностью освобождены немногие исследователи, признать реальность или уместность любых фактов, которые они ранее не принимали во внимание или для которых не оставили свободного места в своих системах.

Если бы действительно каждое явление, как правило, было следствием не более чем одной причины, знание закона этой причины позволило бы нам с уверенностью предсказать все обстоятельства явления, если только в наших рассуждениях не было логической ошибки. Тогда мы могли бы, если бы тщательно исследовали наши предпосылки и рассуждения и не нашли

никакого изъяснения, рискнуть не поверить свидетельствам, которые могли бы быть приведены, чтобы показать, что все обернулось не так, как мы должны были предсказывать. Если бы причины ошибочных выводов всегда были очевидны на фоне рассуждений, которые к ним приводят, человеческий разум был бы гораздо более надежным инструментом, чем он есть на самом деле. Но самое узкое рассмотрение самого процесса мало поможет нам обнаружить, что мы опустили часть посылок, которые нам следовало бы принять в наших рассуждениях. Следствия обычно определяются *совпадением* причин. Если мы опустили из виду какую-либо одну причину, мы можем справедливо рассуждать, исходя из всех остальных, и ошибаться только в еще большей степени. Наши предпосылки будут верны, а наши рассуждения правильными, и все же результат не будет иметь ценности в конкретном случае. Поэтому почти всегда остается место для скромных сомнений относительно наших практических выводов. От ложных предпосылок и необоснованных рассуждений хорошая ментальная дисциплина может эффективно защитить нас; но от опасности что-то *упустить* из виду ни сила понимания, ни интеллектуальное развитие не могут быть более чем очень несовершенной защитой. Человек может быть уверен в том, что все, что он тщательно рассматривал своим мысленным взором, он увидел правильно; но никто не может быть уверен, что в существовании нет чего-то, чего он вообще не видел. Он может сделать не что иное, как убедиться в том, что он видел все, что видно любым другим людям, которые интересовались этим предметом. Для этой цели он должен попытаться встать на их точку зрения и искренне стремиться увидеть объект таким, каким его видят они; и не отказываться от попытки до тех пор, пока он либо не добавит видимость, которая проплывает перед ними, к своему собственному запасу реальностей, либо ясно не убедится, что это оптический обман.

---

Принципы, которые мы сейчас изложили, ни в коем случае не чужды общему пониманию: они, возможно, ни от кого не скрыты абсолютно, но обычно видны сквозь туман. Мы могли бы изложить последнюю их часть во фразеологии, в которой они казались бы наиболее знакомыми трюизмами: мы могли бы предостеречь исследователей от слишком обширных *обобщений* и напомнить им, что из всех правил есть *исключения*. Таков нынешний язык тех, кто не доверяет всеобъемлющему мышлению, не имея никакого четкого представления, почему и где ему следует не доверять. Мы намеренно избегали использования этих выражений, потому что считаем их поверхностными и неточными. Ошибка, когда она имеет место, *не возникает* из-за слишком широкого обобщения, то есть из-за включения слишком широкого круга частных случаев в одно предложение. Несомненно, человек часто утверждает о целом классе то, что верно только для его части; но его ошибка обычно состоит не в том, что он делает слишком широкое утверждение, а в том, что он делает утверждения *неправильного вида*: он предсказал действительный результат, тогда как ему следовало бы предсказать только *тенденцию* к этому результату — силу, действующую с определенной интенсивностью в этом направлении. Что касается *исключений*, то в любой достаточно развитой науке такого понятия, как исключение, на самом деле не существует. То, что считается исключением из принципа, всегда является каким-то другим и отличным принципом, входящим в первый: какой-то другой силой, которая сталкивается с первой силой и отклоняет ее от заданного направления. Нет *закона* и *исключения* из этого закона — закон действует в девяти случаях из десяти, а исключение — в одном. Существуют два закона, каждый из которых, возможно, действует во всех ста случаях и приводит к общему результату своим совместным действием. Если сила, которая, будучи менее заметной из двух, называется возмущающей силой, в каком-то одном случае в достаточной

степени преобладает над другой силой, чтобы составить в этом случае то, что обычно называется исключением, то та же самая возмущающая сила, вероятно, действует как модифицирующая причина во многих других случаях, которые никто не назовет исключениями.

Таким образом, если бы было заявлено, что законом природы является падение всех тяжелых тел на землю, вероятно, было бы сказано, что сопротивление атмосферы, препятствующее падению воздушного шара, делает воздушный шар исключением из этого мнимого закона природы. Но реальный закон таков, что все тяжелые тела *имеют* тенденцию падать; и из этого нет исключения, даже солнце и луна; ибо даже они, как известно каждому астроному, стремятся к земле с силой, в точности равной той, с которой земля стремится к ним. В конкретном случае воздушного шара можно было бы сказать, что сопротивление атмосферы из-за неправильного понимания того, что такое закон всемирного тяготения, *превалирует* над законом; но его возмущающий эффект столь же реален и в любом другом случае, поскольку, хотя оно и не предотвращает, но замедляет падение любых тел, какими бы они ни были. Правило и так называемое исключение не разделяют случаи между собой; каждое из них представляет собой всеобъемлющее правило, распространяющееся на все случаи. Называть один из этих параллельных принципов исключением из другого является поверхностным и противоречит правильным принципам номенклатуры и расположения. Следствие точно такого же рода и возникающее из одной и той же причины не следует относить к двум разным категориям только потому, что существует или не существует другая причина, преобладающая над ним.

Только в искусстве, в отличие от науки, мы можем с полным основанием говорить об исключениях. Искусство, непосредственной целью которого является практика, не имеет ничего общего с причинами, кроме как как средство достижения следствий. Какими бы разнородными ни были причины, оно сводит их все к одному результату, и в зависимости от того, будет ли общая сумма *плюс* или *минус*, в зависимости от того, окажется ли она выше или ниже определенной черты, Искусство говорит: *Делай это* или *Воздержись от этого*. Исключение не переходит бесчувственными степенями в правило, подобно тому, что в науке называется исключениями. В вопросе практики часто случается, что определенная вещь либо пригодна для выполнения, либо пригодна для того, чтобы от нее вообще воздержались, поскольку нет средства. Если в большинстве случаев это уместно сделать, то это становится правилом. Когда впоследствии возникает случай, в котором чего-то делать не следовало, начинается все с чистого листа; с правилом покончено и оно отвергнуто: вводится новый ряд идей, между которыми и теми, кто задействован в правиле, проводится широкая демаркационная линия; такая же широкая *инепостоянная*, как разница между "Да" и "Нет". Очень возможно, что между последним случаем, подпадающим под правило, и первым случаем исключения, есть разница лишь в оттенке: но этот оттенок, вероятно, составляет весь интервал между действием одним способом и совершенно другим. Следовательно, говоря об искусстве, мы можем, без возражений, говорить о *правиле* и *исключении*; подразумевая под правилом случаи, в которых преобладают, какими бы незначительными они ни были, побуждения действовать определенным образом; а под исключением - случаи, в которых преобладает противоположная сторона.

**ПРИМЕЧАНИЯ:**

[8]

Мы говорим о *производстве и распределении*, а не о производстве, распределении и *потреблении*, как это обычно бывает у авторов этой науки. Ибо мы утверждаем, что политическая экономия, как ее понимали те же самые авторы, не имеет ничего общего с потреблением богатства, кроме того, что рассмотрение его неотделимо от рассмотрения производства или распределения. Мы не знаем никаких *законов потребления* богатства как предмета отдельной науки: они не могут быть ничем иным, как законами человеческого наслаждения. Политические экономисты никогда не рассматривали потребление само по себе, но всегда с целью исследования того, каким образом различные виды потребления влияют на производство и распределение богатства. В разделе "Потребление" в известных научных трактатах рассматриваются следующие темы: 1. Различие между *производительным* и *непроизводительным* потреблением; 2. исследование того, возможно ли *too much wealth to be produced, and for too great a portion of what has been produced to be applied to the purpose of further production*; 3rd, The theory of taxation, that is to say, the following two questions—by whom each particular tax is paid (a question of *распределении*), и каким образом конкретные налоги влияют на *производство*.

[9]

Все физические законы производства полезных предметов в равной степени предполагаются наукой Политической экономии: однако большинство из них она предполагает в целом, по-видимому, ничего не говоря о них. Некоторые из них (такие, например, как убывающая пропорция, в которой продукция почвы увеличивается за счет увеличения приложения труда) она обязана особо конкретизировать и, таким образом, по-видимому, заимствует эти истины из физических наук, которым они по праву принадлежат, и включает их в число своих собственных.

[10]

Законодательная *наука* является некорректным и вводящим в заблуждение выражением. Законодательство - это *создание законов*. Мы не говорим в *науке о делах* ничего. Даже *наука о государственном управлении* была бы нежелательным выражением, если бы не то, что *правительство* часто в широком смысле понимается как обозначающее не акт управления, а состояние или условие того, чтобы *быть управляемым* или жить под властью правительства. Предпочтительным выражением было бы "*наука о политическом обществе*"; основная отрасль более обширной науки об обществе, охарактеризованной в тексте.

[11]

Одна из самых веских причин для четкого и широкого проведения границы между наукой и искусством заключается в следующем: —Что принцип классификации в науке наиболее удобно

следует классификации *причин*, в то время как искусства обязательно должны классифицироваться в соответствии с классификацией *следствий*, достижение которых является их надлежащей целью. Итак, следствие, будь то в физике или морали, обычно зависит от совпадения причин, и часто случается, что несколько из этих причин принадлежат разным наукам. Таким образом, при конструировании двигателей на основе принципов науки *механики* необходимо учитывать *химические* свойства материала, такие как его способность к окислению; его электрические и магнитные свойства и так далее. Из этого следует, что, хотя необходимой основой всякого искусства является наука, то есть знание свойств или законов объектов, над которыми и с которыми искусство выполняет свою работу, не в равной степени верно, что каждое искусство соответствует одной конкретной науке. Каждое искусство предполагает не какую-то одну науку, а науку в целом; или, по крайней мере, множество различных наук.

КОНЕЦ.

(Примечание редактора)

### **Очерки о некоторых нерешенных вопросах. Вопросы политической экономии**

Эти пять эссе представляют собой самые ранние размышления Милля по экономическим вопросам и впервые были написаны в 1829 и 1830 годах, еще до того, как его репутация была установлена публикацией "*Логики*" в 1843 году. Их успешное восприятие, без сомнения, ускорило составление его всеобъемлющего труда "*Принципы политической экономии*" (1848).